

Технология перехода к рынку

Родиться заново

Консорциум Тонар

Зоны свободного предпринимательства

МЫ ПРИДЕМ К ПОБЕДЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Тени обретают плоть

Просьба на обложке журнала оставлять место для белого прямоугольника, чтобы в него можно было вписать фамилию автора и название понравившейся статьи.

А. А. БОРЗАКОВСКИЙ, Киев

Сегодня нужны глубокие исследования переходных периодов, опыт которых сможет помочь нам в осуществлении тех преобразований, которые, как нас убеждают, назрели. Неплохо было бы также толково объяснить народу, почему при Брежневе (раннем) жилось лучше.

С.Б. БЕЛОВ, Тверь

Наступает время коммерческого мышления. Хорошо бы подробно рассказать в журнале о том, что это такое, что можно от него ждать, какова культура коммерческого общества и что со временем с ней происходит.

И. Е. ВЫБОРНОВА, Мытищи, Московская обл.

Как известно, до Октябрьской революции 1917 г. в России косвенными налогами облагались шесть-семь видов товаров, а прямые налоги на доходы граждан не существовали вообще. Было бы интересно узнать, какое количество товаров и услуг облагается косвенными налогами у нас и в других странах сегодня.

Л. Г. КАРПЕНЧУК, Киев

ЭКО не должен останавливаться на публикациях материалов, нацеленных на пополнение психологических знаний читателей. Руководителям необходима и конкретная помощь в познании социального лица коллектива и психологии каждого его члена. Нужны модели тестов, опросные листы, бланки интервью— в том числе и для диагностики проблем коллектива.

Э. Р. СУКИАСЯН, Москва

УЧРЕДИТЕЛЬ:
ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
АКАДЕМИИ НАУК СССР



ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ
И НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА ВЫХОДИТ 12 РАЗ В ГОД

11 (197) 1990



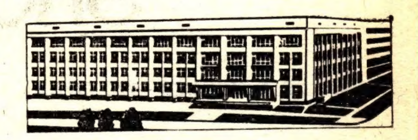
ИЗДАТЕЛЬ:
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
ИЗДАТЕЛЬСТВА «НАУКА»
НОВОСИБИРСК



0131—7652. Экономика и организация промышленного производства. 1990. № 11. 1—192.

Номер готовили:
Т. Р. БОЛДЫРЕВА
(и. о. ответственного секретаря),
Т. М. БОЙКО, Л. В. ДЬЯЧЕНКО,
Т. С. ИВАНОВА, В. С. ЛАВРОВ,
М. Н. ЛЕВИНА, Н. К. МАКСИМОВА,
Н. Н. ОРЛОВА, Л. Ф. РОМАНОВА,
Г. М. ЧЕВЕРДА, Д. С. ШПИЛЬФОЙГЕЛЬ,
Л. А. ЩЕРБАКОВА

Иллюстрации художников:
Л. ПЕТРУНЕВОЙ, Е. ЛЕБЕДЕВОЙ,
А. КУЗНЕЦОВА, М. ВИШНЯКОВОЙ,
Н. РАХМАНОВОЙ, Е. ЕВСИНОЙ,
Н. ОЛЕШКО



Адрес редакции:
630090. Новосибирск,
пр. Академика Лаврентьева, 17
телефон 35-67-83

Заведующая редакцией З. Г. БАГЛАЙ
Технический редактор Г. М. ЖВАКИНА
Корректор Н. В. МОЛИНА

Сдано в набор 24.07.90. Подписано к печати 10.09.90. Формат 84×108¹/₃₂. Бумага типографская № 2. Высокая печать. Усл. печ. л. 10,1. Усл. кр.-отт. 10,73. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 165 000. Заказ 309. Цена 70 коп.

Ордена Трудового Красного Знамени
Издательство «Наука»,
Сибирское отделение,
630099 Новосибирск, Советская, 18.

4-я типография издательства «Наука»,
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Вопросы теории

Дорога к свободной экономике

Я. КОРНАИ

Часть третья*

Доводы и за, и против трудового управления многочисленны. В сегодняшней Венгрии я считаю решающими два контраргумента. Один из них связан с выполнением зарплатной дисциплины. Это ахиллесова пята в демонтаже сталинской модели командной экономики, в которой обязательны административные ограничения и на уровень, и на фонд зарплаты государственного предприятия: соблюдение регулирования заработной платы премируется, нарушение наказывается. И чем дальше развитие реформы идет в направлении либерализации ограничений зарплаты, тем скорее начинается ее эскалация. Бюрократическое принуждение уже не действует, а противоположный интерес, порождаемый частной собственностью, еще не заменил его.

Рабочее самоуправление может еще больше ослабить дисциплину зарплаты. Если руководитель избирается его

* **Продолжение.** Начало см. в № 9.

собственными работниками, то зачем ему быть непопулярным и ограничивать их зарплату? И действительно, недавно введенные элементы трудового управления в Венгрии ослабили дисциплину в отношении зарплаты. Еще более наглядно это в Югославии, где рабочее самоуправление в течение нескольких десятилетий было основной и официально провозглашенной формой собственности.

Другой существенный аргумент против трудового управления имеет политический характер. Оппозиционные силы настаивали, и парламент недавно принял решение о запрещении партийных организаций на предприятиях, подчеркнув, что производство нельзя втягивать в партийные раздоры. Но если в нынешних условиях рабочее самоуправление утвердится на венгерских предприятиях, то выборы руководителей и советы трудовых коллективов станут этапом партийной борьбы: свободные выборы руководителей откроют двери партийному соперничеству. Более того, принцип «прямой» демократии защищают главным образом те, кто хочет заменить ею подлинную политическую демократию или, точнее, один из ее наиболее важных компонентов: выбор между партиями. Но те, кто считает рабочее самоуправление постоянной заменой парламентской демократии, рано или поздно увидят, что это плохая «вынужденная замена».

ПРОГРАММА СТАБИЛИЗАЦИИ

Эта «операция» должна начаться с определенной даты и быть в основном выполнена в течение года. О некоторых предсказуемых ее элементах следует сообщить обществу заранее; другие станут ясны только в процессе ее осуществления, поэтому оповещать о предсказуемых «послеоперационных» мерах надо и до, и и во время «операции».

Конечно, основные политические и экономические элементы операции стабилизации должны быть согласованы при формировании правительства. Они должны составить одну из опор экономической программы нового правительства. Правительственному аппарату можно дать, скажем, год для разработки всех деталей.

ОСТАНОВИТЬ ИНФЛЯЦИЮ

Инфляция — серьезная проблема. Это очевидно не для всех. Довольно много людей в правительстве и среди экономистов считают, что такова судьба Венгрии, поэтому инфляция неизбежна и надо с ней примириться.

Я не могу согласиться с этим. Инфляция существует потому, что нынешний министр финансов и его предшественники действовали в духе: «Пусть будет инфляция!» Ее можно остановить, только если нынешний министр финансов или его преемники перейдут к политике «Пусть не будет инфляции!» Инфляция — не стихийное бедствие: она создается правительствами или политическими силами, которые стоят за ними, и только они могут положить ей конец.

Конечно, не только администрация создает и прекращает инфляционный процесс. Это игра со многими участниками; инфляция находится в руках тех, кто играет роль в формировании финансовых процессов или в определении цен и уровня зарплаты. Волей-неволей граждане также подталкивают инфляцию, так как при составлении своих экономических планов они вынуждены считаться с будущим повышением цен. Но все же надо отличать «внешние силы» от «ключевых» в этой драме со многими действующими лицами. Какова бы ни была система, главную роль в драме инфляции играет правительство, конкретнее, финансовая администрация. Это в еще большей степени относится к централизованной социалистической экономике, где правительство оказывает влияние на цены и зарплату, кредитную систему, инвестиции и другие экономические процессы, и это влияние гораздо сильнее, чем при капитализме.

Правительство, наконец, контролирует печатный станок, и оно выпускает дополнительные деньги главным образом потому, что хочет покрыть разницу между правительственными расходами и доходами. Более того, в стране с огромным государственным сектором правительство прибегает к печатанию денег, чтобы поддержать убыточные предприятия и платить им незаработанную зарплату.

Вот почему основная ответственность за инфляцию лежит на правительстве. И каждое правительство ответственно за выбор советников и вдохновителей своей политики.

Бесконечно повторяемая отговорка, что инфляция поразила ряд других стран, не оправдывает инфляцию в Венгрии. Ведь обвиняемый в суде не может оправдаться, сославшись на то, что такое же преступление совершили десятки других людей.

Макропредложение и макроспрос должны быть сбалансированы. Фактически суть операции довольно проста. Имеется данное макропредложение, ему противостоит данный макроспрос. В целом мы допускаем свободную игру цен. В этой ситуации на определенном уровне цен придет равновесие. Рассмотрим подробнее три показателя этого отношения.

1. Невозможно точно оценить ожидаемое макропредложение. Процесс переструктурирования может снизить производство в одних секторах, но повысить в других. В некоторых отраслях, предприятиях и регионах есть дефицит рабочей силы, и они могли бы занять излишек рабочей силы из других отраслей, предприятий или регионов; переструктурирование дает возможность перемещать труд и другие материальные ресурсы. Главное — ни одна мера операции по стабилизации не должна неблагоприятно воздействовать на готовность частного сектора производить. Мы начинаем свои рассуждения с предложения о том, что на макроуровне — то есть в народном хозяйстве в целом — предложение останется неизменным в течение одного-двух лет с момента начала операции.

2. Макроспрос может остаться таким же, как и в начале операции стабилизации. Не удастся избежать его небольшого повышения в течение короткого переходного периода. Но вскоре после начала операции необходимо взять его под твердый контроль. Основная часть операции — это строгое ограничение макроспроса и всех его главных составляющих.

3. Каков будет средний макроуровень цен, при котором данные макропредложение и макроспрос достигнут равновесия? Боюсь, что никто не может сказать этого с уверенностью. Нет возможности точно рассчитать общий результат сложных круговых переливов цен и издержек. Тем не менее мы должны все же сделать все от нас

зависящее, чтобы предсказать процессы, которых можно ожидать во время и после операции, используя современные научные методы, в том числе макроэкономические модели. Тот пакет мер, которые я предлагаю, не имеет ничего общего с тем, который неоднократно использовался в Советском Союзе и в социалистических странах Восточной Европы. Там дело сводилось к попытке заранее разработать систему цен. В нашем случае нет надобности определять априорно миллионы цен в кабинетах: они в свое время сами возникнут на рынке.

По всей вероятности, операция в конце концов приведет к значительному повышению цен в среднем по сравнению с нынешним уровнем. Этого, однако, может не произойти, если с самого начала правительство начнет твердо проводить антиинфляционную политику. Повышения цен, сопровождающие операцию, не должны обязательно вести к инфляции. Инфляция является динамическим процессом; это спираль повышений цен, зарплаты и других элементов затрат.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ БЮДЖЕТНОГО РАВНОВЕСИЯ

Здесь также господствует фаталистический подход: ощущение невозможности действовать и такое чувство, что против финансовой разбалансированности нет средства.

Суть моего предложения очень проста: надо установить такие ежегодные налоги, которые покрывали бы данные годовые расходы. При подготовке к операции мы не должны тешить себя сомнительной перспективой сокращения расходов выше ожидаемого. Правда, такой подход принес бы политику популярность. Однако борьбой за популярность проблемы не решить. В плане операции стабилизации надо определить величину доходов, необходимых для покрытия расходов, и сделать это однозначно и точно. Желательно было бы, чтобы доходы несколько превосходили потребную сумму, а не высчитывать их до последнего форинта.

Хочу подчеркнуть наиболее важные принципы, которые следует принять во внимание при пересмотрах налоговой системы и подготовке мер стабилизации.

1. Собирать налоги надо там, где их можно «взять», предпочитая технически наиболее простые формы взимания налогов. Этот момент, на первый взгляд, лишенный этического значения, на самом деле связан с серьезными этическими и политическими требованиями.

В прошлом чем громче пропаганда провозглашала, что государство принадлежит народу, тем меньше люди этому верили. Посмотрим фактам в глаза: дело дошло до того, что обворовывать государство, присваивать себе его имущество или не выполнять свои собственные обязательства стало даже чем-то вроде доблести. Тех, кто этого не делает, считают просто дураками. Было бы неразумно ожидать, что такое поведение может измениться за день даже при очень радикальных политических переменах. Никто не может сказать, сколько времени потребуется, чтобы повернуть общественное настроение в другую сторону.

Поэтому следует быть готовым к тому, что значительная часть граждан попытается не платить налоги, используя все возможное, чтобы скрыть часть своих доходов.

Но что может сделать государство в стране, где честность в отношении налогов очень низка? То, что пытаются сейчас делать финансовые органы, они делают непоследовательно: шпионят за налогоплательщиками — исследуют источники доходов и траты, поощряют доносы полиции на своих соседей, которые хорошо живут и, возможно, не платят налоги. А последней мерой может быть мера в духе Оруэлла: в каждом доме иметь сборщика налогов, который будет постоянно наблюдать за ежедневными доходами и расходами семьи. Или обещать инспектору «деньги за голову», чтобы вознаградить его за каждого схваченного за руку гражданина?

Такое может устрашить каждого, кто выступает за независимость личности, хочет, чтобы граждане свободно распоряжались своими собственными деньгами и требует полного уважения прав личности и невмешательства в ее дела.

Венгрии нужна сегодня налоговая система, которая не будет испытывать лояльность граждан, вынуждать законодателей и бюрократию решать, совать или нет свой нос в частную сферу. Одновременно эта система должна быть

достаточно эффективна, чтобы собрать налоги, необходимые для поддержания государства. Налоговые категории должны быть как можно безличнее. Если все пойдет хорошо, демократия в Венгрии укрепится, и граждане будут снова доверять своему государству, будут обеспечены все условия для развития в законных рамках частного сектора. Тогда, и только тогда мы могли бы думать о налоге на личные доходы.

2. Налоговая система должна быть как можно нейтральнее. Кроме обоснованных исключений, государство не должно вознаграждать или наказывать через налоговую систему. Какая бы категория налога ни применялась (налог на потребление, на фонд заработной платы и т. д.), налоговая ставка должна быть строго единообразной. Надо положить конец произвольным налоговым изъятиям на определенные продукты, услуги, деятельность или социальные группы. Нам нужны социальное обеспечение, здравоохранение и культура, все это требует государственных субсидий, но деньги на это нельзя получать манипулированием налоговыми ставками. Будущие политические власти должны объявить, что они не поддадутся никаким лоббистам, давлению или угрозам и никогда не отступят от принципа единых налоговых ставок.

Этот принцип имеет первостепенную важность и с точки зрения рыночной экономики. Настоящего рынка не будет без настоящих цен. Дифференцированные и хаотичные налоговые изъятия обязательно исказят систему цен, не позволят иметь ясное представление о реальной себестоимости каждого продукта.

3. Нет нужды делать налоговую систему прогрессивной. Я хорошо понимаю, насколько это требование будет шокировать в стране, где огромное большинство стоит за прогрессивное налогообложение. Тем не менее я вынужден идти против этой волны.

Распределение дохода — прежде всего этическая проблема. Вот почему никто не имеет права заявлять, что возможно решить, какое распределение дохода «правильное» на чисто рациональной основе. Некоторые придают самодовлеющую ценность равенству доходов и социальному обеспечению. Эти люди скорее согласятся с более низким уровнем эффективности или меньшим государственным доходом в обмен на равное распределение продуктов (или, по крайней мере, как можно более рав-

ное). Я не согласен с этим эгалитарным требованием. Мне не доставляет никакого морального удовлетворения видеть, как люди выше среднего уровня низводятся к общему знаменателю. Мой подход сводится к отделению вопроса о том, что требуется сделать для бедных, инвалидов и т. д., от того, нужно ли преуспевающих людей лишать части их заработков и имущества.

«Равенство»— сложная нравственная ценность. Равенство перед законом; отказ от привилегий, основанных на социальном отборе, цвете кожи, религиозной принадлежности или по полу — вот некоторые из эгалитарных принципов, которые имеют очень большое значение в моей системе ценностей. Их принятие полностью совместимо с отрицанием равенства доходов.

В то же время я согласен с теми, кто хочет внедрить принцип социальной справедливости в распределение. Конечно, остается открытым, как определять «социальную справедливость». По одной концепции, под которой я также подписываюсь, система распределения справедлива, только если она обеспечивает в перспективе непрерывное улучшение положения низших слоев. Бедные не должны быть обречены на отчаяние и безнадежность: наоборот, они должны чувствовать себя уверенно в надежде на неуклонное улучшение.

Поэтому распределение дохода должно давать сильные стимулы увеличивать общий доход общества, так как это обязательное условие устойчивого повышения дохода беднейших.

4. Налоговая система не должна иметь отрицательных стимулов, препятствующих росту экономической эффективности и инвестиций. Не следует облагать прогрессивным налогом тех, кто уже пожертвовал частью своего свободного времени, работая сверхурочно или выполняя дополнительную работу в рабочее время. Не следует вынуждать их лгать государству и скрывать этот факт. Налоговая система не должна также наказывать тех, кто вместо того чтобы прятать свои деньги в чулке, вкладывает их в банк, чтобы получить процент.

Когда речь идет о разработке программы операции стабилизации, необходимо обеспечить покрытие фактических расходов основными источниками доходов (налог на потребление, налог на фонд оплаты, налог на прибыль и пошлина на импорт). Рука хирурга ни в коем случае не



должна дрожать. Налоговые ставки следует устанавливать таким образом, чтобы полностью покрыть все расходы.

При обсуждении доходной стороны бюджета в прессе, в политических речах, парламентских дебатах о государственном бюджете и законе о налогах высказывались потрясающе дилетантские мысли. Некоторые замечания производили впечатление, что все сводится к вопросу: «Кто будет оплачивать счет? Бюджет или население?» Алчные финансовые бюрократы рады, когда им удается свалить ответственность на население, а «защитники народа» тоже торжествуют, когда удается отнести расходы на счет бюджета. В то же время упускается из виду тот факт, что

в любом случае именно население вынуждено оплачивать все, за исключением, конечно, того, что государству удается временно покрыть за счет иностранных источников, увеличивая тем самым внешнюю задолженность. И этот долг, конечно, придется также платить нынешнему и будущему поколениям. Другой вопрос — какие группы населения и в какой форме будут оплачивать эти расходы. Тут есть из чего выбирать: цены, в которых скрыт налог (на потребление); решение, при котором работодатели как будто платят налог (налог на фонд оплаты); косвенное налогообложение путем инфляции и т. д. Но каков бы ни был способ, именно население оплачивает счет. Ну, и поскольку из такой ситуации нет выхода, я предлагаю, чтобы эта процедура налогообложения выполнялась, по крайней мере, в наиболее простой и эффективной форме: тогда станет возможным ликвидировать большую часть вновь созданной налоговой бюрократии. Это само по себе будет выигрышем.

Обратимся к расходной части. Имеется только две статьи, которые нужно ликвидировать.

Во-первых, бюджетные ценовые субсидии на некоторые потребительские товары. Я ревностный сторонник того, чтобы государство действовало гуманно. Парламент не только имеет право, его обязанность — нести расходы по социальному обеспечению, которые соответствуют возможностям страны. Но не в виде ценовых субсидий, потому что субсидированные цены помогают одинаково и тем, кто нуждается, и тем, кто не нуждается. Я вполне осознаю, что есть группы населения, которые еле сводят концы с концами даже при современных ценах на продукты. Эти группы, в которые входят пенсионеры с маленькой пенсией или очень большие семьи, надо поддерживать прямо путем денежных пособий, продуктами или талонами в столовую, но ни в коем случае не путем нелепого искажения ценовой системы. Я также считаю, что государство, наряду с другими организациями и частными лицами, должно заботиться о культуре. Но опять-таки не в виде субсидированных цен. Если есть возможность, дайте студентам (школьникам) талоны на книги, но цена на них должна быть реальной, покрывать затраты и включать прибыль. Нет необходимости субсидировать тех, кто имеет возможность купить книги по рыночным ценам.

Другая статья, которую надо ликвидировать в бюджете,— огромное число всякого рода производственных субсидий, за исключением пары точно определенных допустимых исключений:

а) помощь на переходный период, чтобы пережить самый тяжелый послеоперационный шок;

б) поддержка развивающимся отраслям в переходный период.

Аргументов в пользу поддержки развивающихся отраслей, чтобы защитить национальное производство, в литературе множество. Конечно, надо подождать, пока такие отрасли достигнут соответствующего масштаба производства. Однако эта помощь в виде государственных субсидий или охранительных тарифов должна иметь точно определенный срок; если новый производитель к тому времени не наберет силы, помощь надо прекратить. Нет надобности поддерживать нежизнеспособную организацию искусственными средствами.

УПРАВЛЕНИЕ МАКРОСПРОСОМ

В прошлые 10—20 лет финансовые органы осуществляли политику денежного ограничения. Их усилия были успешными лишь отчасти. Удалось не допустить чрезмерного увеличения денежного спроса и всплеска гиперинфляции, как в Югославии или в Польше — хотя даже при этом мы имеем 15—25-процентную инфляцию. Такое ограничение сопровождалось нежелательными побочными эффектами: мешало росту производства и инвестиций даже там, где они были бы действительно прибыльными. Учитывая, что до сих пор реальные процентные ставки были нереалистически низкими, было невозможно разработать рациональную ограничительную денежную политику. Однако опыт показал, что и в наших условиях можно осуществить денежное ограничение, хотя желательно, чтобы такого рода политика проводилась в будущем более осторожно и обоснованно. Первым и самым важным ее инструментом будет высокая ставка ссудного процента.

Недавняя история ярко иллюстрирует необходимость осуществления различных частей программы стабилизации одновременно. Денежное ограничение проводилось

при отсутствии других необходимых мер и не дало желаемого результата: оно не покончило с инфляцией и с практикой искусственной поддержки неэффективных предприятий. В результате принцип денежного ограничения был, к сожалению, дискредитирован в глазах многих, поэтому в будущем его будет труднее проводить.

Мы должны полностью отдавать себе отчет в явлениях, которыми сопровождается ограничение денежного спроса. Укажу только два.

1. В классической социалистической командной экономике предоставление кредитов было монополией государственной банковской системы. «Коммерческий кредит», т. е. предоставление друг другу кредитов государственными предприятиями, был запрещен. Однако на волне «рыночного социализма» и частичной демократизации государственных предприятий кредитование между предприятиями не только неожиданно возникло, но и получило распространение во всех социалистических странах, проводящих реформы. Этот вид кредита является частично добровольным и отчасти принудительным. Предприятие-покупатель просто отказывается платить предприятию-поставщику и таким образом вынуждает его продать партии товара в кредит. Если в результате вынужденный кредитор становится неплатежеспособным, он в свою очередь отказывается платить своим поставщикам. В результате возникает кризис ликвидности: кредиторы становятся в очередь перед своими должниками, ожидая, когда те соизволят вернуть долги. Банковская система из жалости помогает находящимся в самом бедственном положении, засчитывая часть их долговых обязательств и векселей. Это одно из искаженных проявлений псевдокредитной, псевдобанковской системы и псевдорынка капиталов в Венгрии. То, что выглядит настоящими финансовыми сделками, просто маскирует тот факт, что невозможно остановить производство на предприятиях, так как это вызвало бы протесты рабочих и создало бы серьезный дефицит, привело к нарушению международных контрактов и т. д.

Коммерческий кредит между предприятиями — естественное сопровождение хозяйственных сделок между ними, часть процесса «создания денег», и поэтому должен вноситься в доходные статьи тех балансов, которые обеспечивают финансовое равновесие. Во время количественного планирования процесса стабилизации необходимо



считаться с существованием коммерческого кредита. Мы должны разработать правовые нормы и институты коммерческого кредита, обычные для рыночной экономики. Вымогательство кредита предприятиями-должниками недопустимо, но развитие добровольного кредита между предприятиями надо поощрять. Зачет и передача долговых обязательств должны стать обычными в коммерческой и финансовой жизни.

«Стояние в очереди» неплатежеспособных государственных предприятий может также разорить некоторых

их частных поставщиков. Государственный сектор склонен ставить частные предприятия в хвост «очереди» вынужденных кредиторов. Возможности возвращения долга лучше у влиятельного государственного предприятия, чем у частного, не получающего помощи. Например, государственное предприятие может вернуть долг через помощь государственного банковского сектора. Поэтому важно гарантировать выполнение контрактов между государственными и частными предприятиями.

2. Проблема зарплаты — самая трудная и политически щекотливая часть стабилизации. Необходимо, чтобы общий фонд оплаты сектора государственных предприятий не превышал лимита, разрешенного программой стабилизации. Я не могу сказать, каков должен быть этот лимит по сравнению с зарплатой до стабилизации. Может случиться так, что в течение короткого времени следует допускать некоторое превышение покупательной способности. Это будет сопровождаться волной роста цен — переходным «корректирующим повышением цен», которое поглотит часть вынужденных сбережений и ликвидирует «излишек денег».

Пересматривая опыт прошлого, можно выделить относительно эффективные средства регулирования. Среди них назову ограничение общего фонда оплаты предприятия или установление зависимости фонда оплаты труда от уровня производства. Я понимаю, что это уменьшит независимость руководителей предприятия и затруднит достижение оптимального сочетания факторов производства. Тем не менее, если не удастся провести эту меру, руководители государственных предприятий будут беспорядочно повышать зарплату. И мы окажемся в том положении, в котором был несколько лет назад Китай и в котором находятся сегодня Югославия и Польша. Такую ситуацию нельзя контролировать косвенными средствами, и было бы самообманом надеяться, что руководитель государственного предприятия добровольно будет сдерживать зарплату в условиях системы бюрократической государственной собственности.

Можно привести множество примеров в пользу того, что многие государственные предприятия, находясь в самом плачевном состоянии, без ограничений повышали зарплату своим работникам. Они надеялись, что как-нибудь сумеют найти деньги и в крайнем случае не заплатят

своим поставщикам. Вот почему невозможно избежать установления прямых бюрократических границ на зарплату в венгерском государственном секторе. Пора, наконец, обратить внимание на этот горький факт.

Я понимаю, что контроль над зарплатой административными средствами препятствует достижению эффективности. Но единственная возможность изменить ситуацию — заменить государственную собственность частной. Только частная собственность может выставить естественного «антагониста» против работника, требующего повышения зарплаты. Таким антагонистом является собственник, который платит зарплату из своего кармана. Этот подлинный и естественный конфликт невозможно имитировать реформами «псевдособственности». Поскольку государственная собственность остается доминирующей, только бюрократическими средствами можно преодолеть давление на зарплату снизу.

Я хочу снова подчеркнуть: поддержание зарплатной дисциплины — ахиллесова пята стабилизации. Если нам это не удастся, вся операция сведется к нулю.

ФОРМИРОВАНИЕ РАЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕН

Начнем с описания желательного результата: замены нынешней произвольной и с экономической точки зрения нерациональной системы цен рациональной рыночной системой, в которой цены несут содержательную экономическую информацию.

Начнем с самоочевидной части этой задачи. Цены в сделках частного сектора должны быть свободными от всякого государственного вмешательства. Само по себе это не гарантия, что «частная система цен» станет рациональной для экономики в целом. В частном секторе есть масса предприятий, имеющих связи с государственным, и цены последнего влияют на затраты и цены первого. И все же поток товаров и услуг внутри частного сектора сравнительно высок, так что в ряде случаев стандартом для государственных цен смогут служить цены частного сектора.

Переструктурирование цен в государственном секторе — более крепкий орешек. Начнем с того, что в госу-

дарственном секторе в момент завершения операции стабилизации мы хотим иметь цены, обеспечивающие равновесие спроса и предложения, и чем раньше, тем лучше. Исключение — те товары и услуги, цена на которые регулируется в большинстве развитых, зрелых рыночных экономик: коммунальные услуги, продукция естественных монополий и т. д.

Если в результате ошибок правительства или невезения возникнет серьезный дефицит, надо будет подумать, стоит ли позволять, чтобы цены на основные продукты и услуги подскакивали до небес сразу с начала операции стабилизации. Можно принять решение об ограничении цен на короткий переходный период, но такое ограничение обязательно должно быть дополнено решением быстро увеличить количество товаров, например путем импорта, а затем продолжать либерализацию цен. За исключением небольшой сферы постоянно регулируемых цен, каждый случай их регулирования должен рассматриваться как временное зло, с которым надо покончить как можно скорее.

Что касается ходовых товаров, можно исходить из одного из самых давних принципов — приспособления внутренних цен к ценам капиталистических стран. Сильно упрощая, я сказал бы, что после конвертирования цен с помощью курса обмена частного сектора не будет большой разницы между иностранной и внутренней системой цен.

В начале процесса стабилизации государственные предприятия, не привыкшие к свободным ценам, могут испытывать трудности при определении своей первоначальной цены. Стоит опираться на обычный здравый смысл, вполне осознавая, что это только начало. Позже рыночные силы установят цены, которые будут отличаться от первоначальных, запрошенных государственными предприятиями.

Еще одно основание для установления начальных цен операции — относительные цены частного сектора.

При расчете цен государственная фирма принимает во внимание и курс обмена, определенный государственными финансовыми органами и используемый государственной банковской системой, процентные ставки государственного банковского сектора. Эти ставки следует объявлять заранее. Позднее их можно изменять сообразно реальной кредитной рыночной ситуации.



Но даже если имеются ориентиры, помогающие фирме определить свою начальную цену, когда она вступает, наконец, на рынок,— она до некоторой степени вынуждена действовать вслепую. Потом все должно определяться свободной игрой спроса и предложения. Требуется известное время, чтобы появилась цена равновесия спроса и предложения.

Единообразные цены возникают только при рыночной структуре, которая в теоретической экономике называется совершенной конкуренцией. В случае несовершенной конкуренции (характерной для большинства отраслей развитой рыночной экономики) существует известный естествен-

ный разброс цен. Но операция стабилизации положит конец искусственному разделению системы цен на основании других критериев; отличию цен «белого», «серого» и «черного» рынков, существованию цен, не приводящих к равновесию спроса и предложения, цен, определяемых властями и государственными предприятиями.

Никто не может сказать, сколько времени потребует появление единообразных равновесных рыночных цен. Не надо питать иллюзий: в Венгрии мы не можем рассчитывать на появление упорядоченного и крепкого рынка, как, например, во Франкфурте или Цюрихе, уже через год после начала стабилизации. Но давайте не будем бояться «анархии» рынка! Колебания цен — столь же естественная часть этого процесса, как и отдельные ослепительно большие прибыли или убытки. Общественное мнение в Венгрии уже примирилось с убытками. Но люди также должны быть готовы сдержать зависть, если увидят, что другие получают огромные прибыли. Возможность быстро заработать, даже если этого сумеют добиться немногие, может заставить тысячи и даже сотни тысяч попытаться это сделать, рисковать и организовывать предприятия настоящего бизнеса.

Сегодня структура венгерской экономики полна диспропорций, но такая ситуация скорее привлекает, чем отталкивает предпринимателей при настоящей свободе инициативы. Чем больше диспропорция между спросом и предложением, тем больше денег можно заработать любым действием, восстанавливающим равновесие между спросом и предложением. В стране с подлинно гармоничной экономической структурой нет фактически никакого другого пути заработать дополнительный доход, как осуществить технические нововведения или импортировать новую продукцию. Но наш перевернутый с ног на голову мир — просто золотая жила для тех, кто хочет сделать деньги.

Экономическая теория, господствовавшая в Венгрии, породила предрассудки: этически приемлем только тот доход, который заработан трудом, а не «спекуляцией». Согласно другому широко распространенному мнению нечестными считаются все те, кто пользуется дефицитом, чтобы наживаться. Как будто это не является единственно разумной реакцией любого продавца на рынке — поднимать цену! Дефицит не исчезнет, если мы будем любезно

просить продавцов не повышать цену. Проповеди или политические меры не могут заставить продавца отказаться от полного использования своих возможностей. Вместо этого следует положить конец главенствующему положению, которое он занимает на рынке.

Вернемся к субсидиям убыточным государственным предприятиям. По правде говоря, мы не знаем, какие предприятия на самом деле убыточные, а какие — псевдоубыточные. На затраты влияют мириады цен на ресурсы, на которые, в свою очередь, оказывают влияние различные субсидии и налоговые льготы. Не следует удивляться, если ряд государственных предприятий, которые сегодня считаются убыточными, завтра не окажутся таковыми. Не надо удивляться также противоположному — если государственное предприятие, сегодня рентабельное, когда станут учитываться реальные затраты и налоги, окажется убыточным.

ЕДИНЫЙ ОБМЕННЫЙ КУРС И КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ

Я предлагаю, чтобы в ходе операции стабилизации были выполнены нижеследующие тесно связанные между собой задачи: единый курс обмена, конвертируемость форинта, демократизация всех импортно-экспортных операций как для государственных предприятий, так и частного сектора.

Первая задача не может быть выполнена принуждением, запрещением частных валютных сделок и объявлением незаконным частного обменного курса. Чтобы официальный курс валюты не вызвал серьезных диспропорций на венгерском валютном рынке, он должен соответствовать спросу и предложению. Каков будет этот курс, точно сказать нельзя. Он будет зависеть от того, какая часть операции по стабилизации выполняется и каков уровень инфляции в период до операции. Но в любом случае определять этот курс будет сегодняшний частный обмен на «сером» рынке. Более важной меркой завтра может стать «белый» частный курс в том случае, если частный валютный рынок будет легализован до операции стабилизации.

Первой частью операции будет девальвация форинта. Степень девальвации будет зависеть от уже указанных

факторов и от движения официального валютного курса перед началом операции. До установления конвертируемости надо будет выполнить множество условий; я упомяну два из них.

Самое важное — регулирование спроса на твердую валюту. Здесь наибольшие трудности в государственном секторе: спрос государственных предприятий на валюту (или на импорт за валюту) нельзя выпускать из рук. Прошлый опыт неутешителен: государственные предприятия при нежестком бюджетном ограничении имеют почти ненасытный аппетит на западный импорт и твердую валюту. Все зависит от того, удастся ли обуздать этот аппетит, не давая предприятиям сколько угодно форинтов и применяя соответствующий спросу и предложению валютный курс. Следовательно, решающий фактор — жесткая финансовая политика и ограничения по кредитам, предоставляемым государственному сектору. Если это будет сделано, конвертируемость можно будет поддерживать без серьезного нарушения торгового баланса страны. Если нет, то проблемы появятся снова, и не будет другого выхода, кроме как распределять твердую валюту. Этот вариант имеет недостаток, но его нельзя отбрасывать до тех пор, пока в экономике господствует государственный сектор. Такая опасность не грозит со стороны частных предприятий, сам характер которых накладывает жесткие ограничения на бюджет.

Спрос населения на твердую валюту может обгонять запланированный уровень, если номинальная зарплата растет быстрее, чем желательно. Здесь нужна строгая дисциплина оплаты.

Другое требование: государство должно иметь соответствующие резервы иностранной валюты. Они могут быть в виде действительных резервов, хранящихся в Национальном банке, или кредитов, доступных в любое время. Если государство имеет такие запасы, то избыточный спрос на твердую валюту не должен вызывать немедленное прекращение свободной продажи иностранной валюты государственной банковской системой. Конечно, надо пытаться восстановить равновесие между предложением и спросом, уменьшать денежный спрос в отечественной валюте (а внутри него спрос сектора, у которого он больше, чем ожидалось), или, может быть, снова девальвировать форинт.

Все эти изменения помогут не только восстановлению краткосрочного финансового равновесия страны, но и длительному росту объемов и качества производства. Свободный импорт является необходимым для конкуренции между продавцами. Эта конкуренция, в свою очередь,— один из наиболее сильных стимулов, благодаря которым общество лучше снабжается, дефицит ликвидируется и повышаются технические стандарты.

ЗАЧЕМ ОДНОВРЕМЕННО?

Все меры, описанные в предыдущих разделах, по отдельности хорошо известны. Многие из них уже частично применялись или должны применяться.

Проблема в том, что их осуществление идет непоследовательно и вяло. Неуверенность в выполнении одних мер снижает эффективность других. В результате десять различных полурезультатов дают не пять полных успехов, а пять полных фиаско. Все вышеназванные меры зависят друг от друга. Чтобы прекратить инфляцию, нужен сбалансированный бюджет. В свою очередь, чтобы сбалансировать бюджет, надо обязательно поставить налоговую систему на совершенно новую основу. Невозможно сбалансировать бюджет в разгар инфляции, так как доходы никогда не поспевают за расходами, и инфляция чувствуется больше на стороне дохода, чем на стороне расхода. Прекращение субсидирования убыточных предприятий зависит от введения новой налоговой системы, а также от возможности выяснить, какие предприятия в действительности рентабельны или убыточны, что можно сделать только при помощи рыночных цен, соответствующих спросу и предложению. Однако подлинно рыночные цены при убыстряющейся инфляции не появятся. Если частичные изменения цен не соединяются в рациональную систему относительных цен, они сами ускоряют инфляционную спираль. Вот почему необходимо выполнить операцию одним ударом.

Да и большинство мер, благотворных для стабилизации, опасны и вредны, если их выполнять по отдельности. Например, полное освобождение цен может принести большой вред при отсутствии дисциплины оплаты. Вредной



может быть полная конвертируемость, если не контролируется жестко спрос государственного сектора. Примеры можно продолжать. Это не воображаемые опасности, а очень реальные. Меры по стабилизации, которые принимались до сих пор поодиночке, привели к неудаче как раз потому, что не было соответствующей экономической среды и власти слишком спешили с ними, отрывая отдельные задачи от экономического контекста.

Я хотел бы добавить еще два аргумента. Первый аргумент — экономико-психологический. Если мы хотим остановить инфляцию, мы должны радикально изменить инфляционные ожидания. Чем больше каждый предприниматель и работник, бизнесмен и владелец денег ожидает 20-процентной инфляции, тем вероятнее то, что он будет считать этот уровень минимальным и приспосабливать к нему и цены, и зарплату. Операция по стабилизации может разорвать этот самосбывающийся порочный круг, если иного рода прогнозы поступят от надежного и вызывающего доверие правительства.

Второй аргумент в основном гуманный. Население Венгрии сильно страдает из-за нынешних экономических

бед. Первейшая обязанность политических организаций, партий и правительственных учреждений — смягчить страдания людей. Реабилитация экономики требует значительных жертв, но они не могут тянуться бесконечно. Если единственное спасение для человека — лишиться ноги, то гораздо гуманнее выполнить ампутацию за один раз, дав необходимую анестезию, а не отрезать по куску в неделю или в месяц.

Люди имеют полное право возмущаться, когда на их благосостояние почти еженедельно посягают. Мы достигли такого положения, когда можно призвать работников к забастовке из-за повышения цен на мясные продукты, но в это же время миллионы семей терпят постоянно незаметные потери, в сумме немалые, и не протестуют. Я твердо уверен, что люди предпочтут вытерпеть один радикальный шок и последующую травму, если они действительно поверят, что ситуация после этого исправится. Это лучше, чем страдания без надежды, медленное, но неуклонное экономическое ухудшение и экономические и социальные спазмы, какие мы сейчас переживаем.

ГУМАНИТАРНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗЕРВЫ

Общество должно подготовиться к мерам стабилизации, обеспечив соответствующие резервы. Необходимы четыре вида резервов.

1. Самый важный — это «гуманитарный» резерв — фонд, который можно использовать, чтобы под контролем общества давать единовременное пособие особо нуждающимся. Раньше или позже, но всем придется приспособиться к рыночной ситуации. Тем, которые совершенно неспособны приспособиться к новым условиям, надо предоставить помощь из фондов социального обеспечения. Другими словами, я имею в виду не ту постоянную защитную меру, которая необходима в каждом гуманном обществе, а экстраординарную срочную помощь на первые один-два года. Эту помощь, возможно, надо предоставлять и тем, кто сумеет встать на собственные ноги. Очень важно подчеркнуть ее временный характер.

2. Резервы товаров и мощностей, чтобы обеспечить наличие жизненно необходимых потребительских товаров,

топлива, других источников энергии и т. д. Может случиться, что первоначальное приспособление к операции будет судорожным; в этом случае можно благодаря государственным резервам избежать серьезных беспорядков.

3. Резервы твердой валюты для оплаты срочного импорта в случае временных затруднений, чтобы государственная банковская система сумела выполнить свои обещания в отношении конвертируемости.

4. Резервные кредитные квоты для предоставления переходных займов государственным или частным предприятиям, оказавшимся перед неожиданным кризисом ликвидности. Это должны быть жесткие кредиты. Если предприятию удастся выстоять при помощи такого займа, тогда игра стоит свеч. Если не удастся, то заем пропадает. Такому предприятию надо запретить пересмотр первоначального кредита или получение нового. Операция в целом должна ускорить процесс естественного отбора, а переходные займы должны быть последним шансом для организаций, считающих себя достаточно сильными, чтобы выжить.

СТАБИЛИЗАЦИЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ КОНТЕКСТЕ

Меры по стабилизации должны опираться в основном на отечественные ресурсы и мощности. Иностранную помощь следует учитывать только в той степени, в какой на нее можно рассчитывать с абсолютной уверенностью. В этом смысле план должен быть пессимистичным и сверхосторожным. Если иностранная помощь окажется шире, чем ожидается, ее всегда можно хорошо использовать.

В то же самое время я уверен, что именно описанные выше изменения, а также сами меры по стабилизации значительно расширят наши возможности получения иностранной помощи.

В политических спорах непропорционально большое значение придается отношению к Венгрии западных правительств и международных организаций. Конечно, их поведение важно, но я считаю, что отношение западных бизнесменов, предпринимателей и руководителей частных фирм еще важнее. Не существует «международного капиталиста», капиталисты мира не объединены и не тан-

цуют под скрипку какого-то мирового центра. Их действия координируются невидимой рукой рынка, методом проб и ошибок. Они прислушиваются к правительственным заявлениям, но еще больше внимания уделяют другим бизнесменам, рассказывающим в клубе о своем опыте деловых отношений с Венгрией. Горького рассказа одного разочарованного знакомого о том, с какими бюрократическими препятствиями ему пришлось столкнуться, будет достаточно, чтобы уничтожить сотню правительственных гарантий. Социально-экономическая система не может иметь два лица: одно уродливое по отношению к своим собственным гражданам и очаровательное по отношению к внешнему миру. Сколько можно строить потемкинские деревни: иметь элегантные, в западном стиле банки в Будапеште и оставлять провинциальных клиентов без возможности позвонить по телефону в столицу, вынуждать их часами простаивать в очереди ради простой банковской сделки.

Связи Венгрии с западным бизнесом улучшатся, когда экономические стандарты в частном секторе Венгрии будут развиваться. Разумный, трезвый западный капиталист, которого нелегко обмануть, не верит в предоставляемые ему исключительные условия: особое освобождение от налогов, особые условия конвертируемости и таможенные пошлины, существующие только для иностранцев.

По моему мнению, сами меры стабилизации могли бы повысить доверие западных бизнесменов. Они бы успокоились, видя порядок и стабильность, контроль за инфляцией, бюджетным дефицитом, за искаженными ценами и загадочной налоговой системой.

Эти утверждения, конечно, не означают, что я уменьшаю значение помощи, которую Венгрия могла бы получить от западных правительств и международных финансовых организаций. Не входя в детали, хочу сделать лишь одно замечание. Меры стабилизации — наилучший повод для мобилизации значительной части западной помощи. В западном политическом и экономическом мире есть много людей, считающих, что они уже обожглись, давая неограниченные займы в 70-е годы, когда те попадали в руки правительств-заемщиков. Что касается Венгрии, то правительства, находившиеся у власти с 70-х годов, каждый год составляли новые планы реформ, а долги продолжали расти и экономические неудачи — углубляться.

На этот раз представляется уникальная возможность. Имеется большая вероятность, что в Венгрии будет свободно избранный парламент и новое правительство, которое получит его поддержку и шанс создать ясную программу стабилизации, включающую некую шоковую терапию. Этим вполне можно склонить иностранные правительства на свою сторону, их поддержка может принять различные формы: мы можем получить помощь, чрезвычайные займы на более льготных условиях и, может быть, более мягкое отношение к уже существующему долгу. По моему мнению, иностранные правительства и международные организации более склонны поддержать операцию, планируемую на обозримое будущее, на один-два года, чем верить каким-то неясным обещаниям, рассчитанным на отдаленный срок.



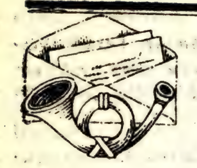
В своей программе новое правительство должно дать слово венгерской нации пересмотреть со своими кредиторами долги страны. Страна не должна слепо и безмолвно согласиться с размером долга, который лежит на плечах нынешнего поколения венгерских граждан. Нация уже слишком много перестрадала, и нельзя надеяться, что народ согласится терпеть в обмен на обещания улучшения в 2010 или 2050 г. Бремя долга, лежащее на венгерском народе, надо облегчить в ближайшие пару лет.

Поэтому параллельно с объявлением своей программы стабилизации новое правительство Венгрии должно также заявить о своей решимости уменьшить бремя обслуживания долга. Здесь не надо действовать поспешно, и правительство не должно ни при каких обстоятельствах нарушать ни одного кредитного контракта по своему произволу. Но должны быть отдельные переговоры с каждой группой кредиторов. Надо попытаться спокойно, но настойчиво убедить их в том, что Венгрия не может и не станет платить свои долги по первоначальной схеме. Стране нужны здравые переговоры относительно ее обязательств. Это надо делать без вызова, без унижений. Необходимо совершить как можно больше таких пересмотров заблаговременно. Позже сама стабилизация даст повод для продолжения переговоров.

Во время переговоров и, может быть, после них наши краткосрочные обязательства по выплате процентов должны быть выполнены полностью. Однако имеются возможности уменьшить средне- и долгосрочные обязательства. За последние несколько лет некоторые страны успешно пересмотрели свои обязательства. Возможно, это немного испортит репутацию Венгрии, но с этим стоит примириться.

Окончание в следующем номере

Перевод Д. И. Штирмер



Из писем в редакцию

Разъединенность

В 1917 г., начертав на своих знаменах «Пролетарии всех стран, соединяйтесь!», мы попытались слить мир в единую колонну, шагающую к коммунизму. Но человечество не пошло за нами. Изрядно промучившись на этом пути, мы через 70 лет осознали, что общечеловеческие ценности выше классовых. Прийти к такому выводу помогли, во-первых, появившаяся вместе с ядерным оружием угроза уничтожения человечества, а во-вторых, тот факт, что наша дорога зашла в тупик. Сблизить, примирить между собой граждан своей страны будет сложнее, чем добиться мирного сосуществования двух систем. Разъединенность мужа и жены, родителей и детей, сотрудников на работе, представителей различных национальностей не менее опасна, чем ядерная война. В повести В. Маканина «Один и одна» дан вариант древнего способа определения партнера: будто у человека имеется половина рыбки, а вторая половина у его суженого или суженой. И когда они найдут друг друга, сложат свои половинки и те сойдутся — вот тут и счастье. Но у героев повести эти две половинки одного и того же предмета не сошлись, скорее всего, просто поистерлись в карманах среди всякого мусора. Да и та полурыбка, что находится у всего общества, настолько истерта всяким барахлом, что никак не сойдется ни с моей, ни с вашей.

Почему сегодня так хорошо воспринимаются классические романы с их старомодными: «милостивый государь», «мой ангел», «сочту за честь»? Да потому, что видишь благородных людей, общество, объединенное верой (пусть даже в «боженьку»), высокой моралью, готовностью к самопожертвованию (пусть за царя). Безусловно, и в том мире были подлецы и жулики. Но все-таки существовал нравственный кодекс, и все знали, что нарушать его — грех.

Долгие годы нашу страну, как ржавчина металл, разъедала ложь. А ложь всегда разъединяет. И вот страшные результаты: в нашем социалистическом обществе, где «все для человека», 22 советских гражданина из каждых ста тысяч ежегодно кончают жизнь самоубийством. Это люди, разъединение которых с окружающим миром дошло до предела, от слез которых мы с вами равнодушно отвернулись.

Где же корни столь трагического явления? Быть может, разъединенность закладывается уже при рождении и дальше отчуждение продолжается: ясли, сад, школа?.. Пользуясь словами Е. Замятина, родителям ребенка приходится «с болью оторвать его от себя и положить к ногам Единого государства».

Давайте, пока не поздно, заглянем в глаза ближнего своего, выслушаем его внимательно и только затем расскажем ему о себе. Быть может, мы еще в силах постичь мысль Экзюпери о том, что самое большое богатство — это человеческое общение.

В. А. КРАСНОВ,
Москва

Надежда на кризис

В нашей стране собственником средств производства является партократия, образовавшаяся в результате слияния руководства партийного и государственного аппаратов. Естественно, добровольно она не отдаст своих прав. Вспомним, как общий экономический кризис капитализма 1929—1933 гг. вынудил буржуазию отдать часть прибылей профсоюзам. Не заставит ли нынешний экономический кризис социализма партократию уступить (например, через аренду) непосредственным производителям хотя бы часть своего господства над средствами производства?

Р. Б. ХИСАМУТДИНОВ,
Коммунарск

Возрождение коммерции

В древности купцы считались самым почитаемым сословием общества, они способствовали распространению и развитию ремесел, науки и культуры. С развитием человечества, производительных сил торговля превратилась в важнейшую отрасль деятельности людей.

Без стимулов коммерческая деятельность не может развиваться, процветать и тем самым играть решающую роль для других сфер человеческой деятельности. А посмотрите, что творится по сей день в нашей торговле, оптовой и розничной! Стимулы в торговле не зависят от количества и качества продаж. Тут другие правила игры. Государство лишило коммерцию стимулов, и люди, занятые в этой сфере (а их миллионы), разработали собственную систему — преднамеренную организацию дефицитов. Продавщица в продовольственном магазине перетаскивает за день одну-две тонны грузов, ее месячный заработок при этом — 120—140 руб. Он намного ниже среднего заработка в стране, а дефицита кадров в торговле нет. То же самое можно сказать о многомиллионной армии работников Госснаба. Даже если вы попросите у них снега зимой, услышите в ответ — нет. А дадите взятку, все найдется.

Рыночная система без нормальной коммерции — гиблое дело. Пора переделать всю систему коммерции в нашей стране. Розничную торговлю в основном надо передать в частные руки, а в оптовой торговле создать такую систему, чтобы стимулы обязательно были и зависели от количества и качества продаж, а не от коррупции. Лучше всего отнять у Госснаба монопольное право на коммерцию и разрешить организацию множества конкурирующих коммерческих фирм. Только при этом возможно развитие и нормальное функционирование рыночной экономики. В противном случае переход к рынку превратится в пустые лозунги.

Г. А. САРГСЯН,
директор Кафанского релейного завода,
Армения

Текучесть по-новому

В нашей стране вроде видна забота об эффективном использовании трудовых ресурсов. За последние годы приняты постановления ЦК КПСС, Совета Министров СССР и ВЦСПС «Об улучшении работы по реализации активной социальной политики и повышения роли Государственного комитета СССР по труду и социальным вопросам», «Об обеспечении эффективной занятости населения, совершенствовании системы трудоустройства и усилении социальных гарантий для трудящихся» и др. Но до сих пор на предприятиях сельхозмашиностроения сохраняется высокая текучесть кадров. Не является исключением и завод «Алтайсельмаш». В 1986—1987 гг. коллектив завода работал в условиях экономического эксперимента, с 1988 г.— в условиях самофинансирования и государственной приемки, в 1989 г.— частично перешел на вторую модель хозрасчета. Сейчас вернулись к безмодельной системе работы.

Особенно сильной текучесть кадров была в 1989 г.: по собственному желанию уволилось 807 человек. Из них 32 % переменили место жительства, 22,9 % были не удовлетворены заработной платой (в 1989 г. средняя заработная плата на заводе достигла 259,1 руб.). Несмотря на улучшение условий труда и быта именно по этой причине уволились 12,1 %. Постепенно теряет свой вес популярный в годы 12-й пятилетки мотив — отсутствие жилья (в 1988 г. из-за этого уволились 20 %, в 1989 г.— 11 %). На заводе разработана программа «Жилье», где учтен каждый очередник и расписано, когда (до 1993—1994 гг.) и где — в кооперативном доме, доме по договору с ДСК или строящемся хозспособом — он получит жилье.

На мой взгляд, рост уволенных по собственному желанию в 1989 г. вызван внедрением второй модели хозрасчета, что повлекло за собой новый мотив увольнения — сокращение штатов. Так, за 1988—1989 гг. (из анализа приказов по заводу) планировалось сократить 500 работающих. Практически это и произошло: численность персонала уменьшилась за два года на 455 человек. По сокращению штатов в 1989 г. уволено 42 человека, остальные ушли по собственному желанию, не желая быть сокращенными. Недостаточная работа с молодежью привела к тому, что коэффициент текучести у нее в 1989 г. достиг 39 % (общий показатель по заводу — 15 %).

Потери от текучести кадров на практике зачастую определяются с учетом только прямых затрат на подготовку и переподготовку кадров (на эти цели завод выделяет ежегодно 64—70 тыс. рублей). Никто не подсчитывал экономический ущерб от снижения производительности труда в период после подачи заявления об увольнении, от простоев оборудования.

А. В. ПОПОВ,
секретарь парткома завода «Алтайсельмаш»,
Рубцовск

РЕПОРТАЖ О ПРОБЛЕМАХ КООПЕРАТИВОВ

и арендных производств, созданных внутри государственного производственного объединения. Следующий шаг — создание целиком кооперативного или акционерного предприятия — оказался пока непосильным для управленческого коллектива. В его руках осталась голая административная власть, что позволяет всячески оттягивать то, что должно произойти.



ТЕНИ ОБРЕТАЮТ ПЛОТЬ

Валерий ЛАВРОВ, спецкор ЭКО

Проходная заставляет вспоминать о тюрьме: железные, запертые круглые сутки двери, решетка из арматурного железа и за ней вахтер — офицер милиции. Но это — вход на свободную экономически территорию на берегу грязной речки, впадающей в Неву. Окраина под именем Охта.

Цех кнопок Ленинградского производственного металлофурнитурного объединения (ЛПМФО).

В 1989—1990 гг. это объединение приобрело скандальную известность. Газета «Ленинградская правда» дважды рассказывала о нем: «Много денег из ничего» (2.09.89) и «Кабала частного бизнеса» (8.04.90). Не осталась в стороне и «Правда»— «Легко иметь златые горы» (5.10.89).

Дергают ниточки, а марионеток нет

Цеховая контора — в двухэтажной избе. 100 лет назад здесь был немец хозяин. Жил с семьей. В краснокирпичном корпусе русские рабочие делали гвозди. А теперь тут штампуют кнопки для швейных и прочих фабрик. Фактический сегодня хозяин — председатель кооператива «Нутрия» Григорий Пундик. Свое дело начал до перестройки.

— Был я главным энергетиком, на «Баррикадах» имел свои 400—500 грошей. И в один прекрасный и дождливый день сказал себе: «Ты умный, Гриша, или дурак? Если умный, то почему у тебя постоянно нет денег? Выходит, ты круглый дурак!»

И я ушел из госсистемы, которой отдал 20 лучших лет, без особой отдачи с ее стороны. У меня дед шапки шил. 300 рублей я заплатил, чтобы и меня научили. Сегодня я...

— Миллионер?

— Миллионы в чьем-то кармане — пролетарская мистика. Миллионы должны быть в обороте и делать еще миллионы. А вот миллион с нашего кооператива весной 90-го сдернули и даже не спросили. В пользу государства. Оно доит нас через ЛПМФО и без него, как породистых коров. Только поить и кормить забывает. Тяжело. Валюты нет... Рубли? Мне одному их не перелопатить. И для чего они сгодятся?

Оборудование на рубли не купишь. Если оно есть, его не продают, а делят. Металлическую ленту привозят нам из ФРГ и с Урала. Немецкая без отходов идет в дело, а уральская ржавеет, дает много отходов и выводит из строя станки. Я за копейки ее не брал бы, не то что за рубли. А ленты этой «кушаем» здесь до 250 т в год на старых, 1929 г. станках, 200 млн деталей штампуем... Госуправленцы этот цех начали разукомплектовывать. Они продали кое-какое оборудование. Чудики! Теперь мы его разыскали и загружаем на стороне. До кооператива номенклатура была скромной: шли три модели кнопок, теперь — 10 моделей. Можем работать мелкими партиями, что не могло делать госпредприятие.

9 млн кнопок делал цех, теперь — 25 млн. План — 14 млн. Через год кнопка не будет дефицитом. Будущая наша продукция — пока секрет, мы готовимся к ее серийному производству... Общение с администрацией объединения происходит так: «Дайте новые автоматы». Отвечают: «Вы — кооператив, и работайте на том, что у вас есть». Живем в условиях постоянного бойкота со стороны объединения и прочих госорганизаций.

Нам нужно богатое объединение, чтобы оно могло купить за рубежом то, чего нельзя купить здесь. Пытаемся заиметь контакты с инофирмами, но иностранцы — народ ино-странный: они выдерживают месяц нашей волокиты — и вянут, а мы договор с объединением писали, переписывали, подписывали шесть или семь месяцев!

Григорию Пундику более понятны иностранные потенциал-клиенты, чем отечественные. Пришел он однажды в могучее, с громадными корпусами кожгалантерейное объединение, по соседству, на другом берегу Невы. И сказал генеральному директору: «Предлагаю тебе фирменную фурнитуру. Привозить буду на собственном транспорте с точностью до 30 минут. Но стоить будет кнопка не 0,6 копейки, а 20».

Директор отказался... Дорого! А цена этой кнопки с 1938 г. не менялась. С людьми, которые не понимают, что такое фирменная фурнитура, о чем говорить ?!

— Родное объединение только по станкам вас не понимает?

— Нас связывают тонкие, но еще прочные ниточки. Оно дает сырье (материалы) под плановую продукцию. Плохо дает, как и тару для того, чтобы вывезти готовую продукцию. Оно должно предоставить инженерную помощь. Мы же вдвое, если не втрое сократили ИТР, у нас только линейные остались. Понимание наших проблем управленцами объединения на уровне старого лозунга — «дай!», а как дать, и чем, и из чего? Они уходят от этих забот, записанных, между прочим, в договоре.

— Что мешает вам отказаться от таких минимальных услуг объединения и стать целиком самостоятельными?

— Во-первых, нужен закон о частной собственности и частном предпринимательстве. Производственному кооперативу — никак без госкрыши?! Куда ни ткнешься, все государственное, и государственные люди всех уровней...

— Мешают?

— Они не могут иначе. Есть производственные площади и мощности, есть и план на них от вышестоящей органи-

зации. И они не могут не повесить этот план на нас. Эта волокита будет неизвестно сколько лет. Во-вторых, нет оптовой торговли металлом и за наличные, и когда мне надо, и чтобы привезли мне сюда, а не я бегал. В-третьих, жестко ограничены мы в отношениях с партнерами по снабжению и сбыту. И будем ограничены, пока Госснаб СССР! В-четвертых, куда вложить деньги? И законным образом очень трудно, если невозможно, это сделать. Положить их уже можно в коммерческий банк. Но вложить?! И в-пятых, где взять коммерческую, техническую и другую информацию для бизнеса?

— Возникли ведь всякие бизнес-издания,— сказал я.

— Ну, это наив, для просвещения неграмотных. Я говорю об информации некопеечной и нерублевой. Чтобы сразу в дело.

— И шестое. Ваши рабочие получают больше, чем генеральный директор объединения.

— Кооперативы и арендные производства, имеющиеся в объединении, готовы ему платить 3000 в месяц и больше. Главному инженеру чуть поменьше и так далее, но чтобы они работали... На нас. Сейчас они скрипя зубами, скрипя душой, скрипя всем своим управленческим аппаратом позволяют нам жить. Но готовы в любой момент открутить нам головы!

В обкоме не дремали

Сидели мы в комнатке на втором этаже управленческой «избы», за чужими столами. Лежали женские сумочки с фурнитурой инофирм (красивые кнопочки, замочки, пряжечки). «Все это мы можем делать, и не хуже»,— сказал Пундик, тоже глядя на сумочки. Встали, пошли в столовую на первом этаже. Кормят бесплатно и вкусно. Один повар без помощников управляется.

— И сколько у вас таких цехов-площадок?

— С утра было шесть.

«А если подсчитать и надомников?» — подумал я. «Мы — за них,— пояснил мне позже Юрий Стрекалов, один из управляющих фирмы Григория Пундика.— Госуправление провалило надомный труд. Мы возрождаем, главное препятствие — дорого обходится транспорт. 100 литров бензина дают на автомашину. В месяц. Словно издеваются...»

Бывший генеральный директор ЛПМФО Анатолий Боков приступил к своим обязанностям 28 июня 1988 г. и в цех кнопок, где хозяйничает сейчас Пундик, попал только 1



сентября. Знал по сводкам и планеркам общую картину, но то, что он увидел... Жуткое зрелище! Бродили и лежали пьяные рабочие. Начальник цеха сбежал. Командовал тот, кто был потрезвее. Половина станков — кладбище. Крыша держалась на подпорках. Первая мысль у Бокова была — закрыть цех. С ней он и уехал.

Но отказаться от 9 млн кнопок, поступающих отсюда, оказалось невозможно. И Боков решил: бесполезно на охтенский цех тратить силы и нервы, надо просто отдать цех желающим его взять. И такие люди нашлись. Они позвали наладчиков, строителей-ремонтников. Они выгнали всех, кто не хотел или не умел работать. Во второй месяц после передачи цеха кооператорам было изготовлено 13 млн кнопок.

Несколько иначе оценивает достижения кооператоров секретарь парткома (КПСС) ЛПМФО Геннадий Хистяев:

— Зарплата у Пундика и других председателей кооперативов — кошмарики! Наш курс — приобщить трудящихся к средствам производства, и Пундик не вписывается в этот курс. Я не раз беседовал с ним: «Кто там у тебя члены кооператива? Ты, Леня, твой родственник, и еще несколько приближенных. Ты прими всех рабочих в кооператив!» А он мне отвечает: «Зачем мне столько указчиков?!» Пундик далек от политики. Но ловок: подмахнул договор у нового генерального директора. Он сам его и написал. Должны это делать наши специалисты, отослать ему. Потом составляется протокол разногласий... А он подмахнул невыгодный объединению договор.

— Но ведь был уже договор, и срок его не истек. Зачем же еще один?

— То было при Бокове. А теперь новый генеральный директор, и все надо пересмотреть.

— И что устарело в прежнем договоре?

— Например, отчислял Пундик 20% от дохода[1] за сверхплановую продукцию. «Караул! Грабят!» Ладно, договорились 10%. И он оставил эти проценты, но не от дохода, а от прибыли, и записал в договоре — «с учетом финансового положения кооператива». Так ведь прибыли может и не быть.

— Но, Геннадий Александрович, кооператив Пундика дает из трех цехов продукцию в план объединению и за эту продукцию не получает плановой зарплаты, плановой прибыли. Разве это нормально?

— И они пытаются это изменить. Пундик желает всю продукцию продавать объединению по договорным ценам. Я против. Любой кооператив — инородная организация на госпредприятии. У него есть наличные деньги. Начинаются коррупция, взятки. Как назвать 600 руб. в месяц от кооператива начальнику отдела снабжения?

— Оплата его услуг, комиссионные.

— Это — взятка за фондовые материалы под их сверхплановую продукцию, которую они должны выпускать из... Пора на планерку к генеральному,— Геннадий Хистяев встал.

Анатолий Боков, Богом посланный генеральным директором на Богом забытое объединение. Он разбудил людей, которые задавали себе пундиковский вопрос: «Ты умный или дурак?» Они оказались способны, по словам Бокова, повышать производительность труда до 40% там, где все выдавлено из производства. Там, где плохая организация труда, добились трехкратного увеличения выработки... Соответственно выросла и зарплата. Обычно не хватало 200—300 рабочих в цехах объединения. Председатели кооперативов давали списки людей, которые им не нужны.

Беспроигрышный вариант, считает Боков, если цех превращается в кооператив. Что это такое? Заключается договор и по нему передаются в аренду и активные, и пассивные фонды полностью. Естественно, аренда долгосроч-

---

1 Под доходом здесь подразумевается выручка или сумма, полученная от реализации продукции.

ная. В понимании Бокова — не менее 10 лет. Чтобы не получилось так: за два года положили какие-то деньги в карман и разбежались.

Самый больной вопрос, когда создается кооператив,— цены. Конечно, они договорные. Но что это за цена? ОБХСС с разных сторон прополоскал все договора, подписанные Боковым, проверил все калькуляции. В их основе — цеховая себестоимость. Не расчетная, а существующая. Заключал Боков договор и покупал продукцию по себестоимости. Фактически ниже себестоимости. И реализовал потребителям. Цена для покупателя не менялась.

Принципиальный для Бокова вопрос — все отношения в пределах себестоимости. Объединение обеспечивает сырьем, металлом, всем. Забирает продукцию, реализует по нарядам. Практически это — оказание услуг кооперативам, т. е. аренда с кооперативной организацией труда и его оплатой.

Все это было бы хорошо, если бы не несчастье, точнее, экономическая ситуация, подстерегавшая Бокова. Получая от кооперативов прибыли, и немалые, и неделимые (кооперативы с прибыли от плановой продукции не имели ничего), ЛПМФО не только не выполняет план по прибыли, но оказывается с убытками. Прежде тоже не выполнялись планы, но объединение было с прибылью. Вокруг этого и закрутился весь сыр-бор.

Пригласили Бокова в местный «штаб революции». Секретарь обкома партии Филиппов, который курировал легкую промышленность, взял сразу быка за рога: «Что вы затеяли с этими кооперативами? Они предприятие пустили по миру, сплошные убытки. Вам дали госфонды, чтобы вы их раздали и продали кооператорам?! Вы кончайте это дело! Можете любому передать, что мне плевать на ваши кооперативы!»

Бокову не удавалось вставить даже междометие. Встал Филиппов, нажал кнопку на пульте и сказал председателю городского комитета народного контроля: «Займитесь этим делом! Прекратите безобразие!»

Такой был диалог, такие были дела два года назад, по версии Бокова. Но ни обком, ни партком не смогли загнать джинна предприимчивости, выпущенного Боковым. Загнать обратно в огромную бочку теневой экономики. Летом 1990 г. под крышей ЛПМФО или под его флагом было уже три арендных предприятия и 12 кооперативов. Формально объединение подчинялось московским и местным органам управления. Фактически у госуправленцев

целиком осталась лишь «башня» — корпус, где находятся отделы заводоуправления. И всех сотрудников, и все их действия или бездействия тут называют «в...от..из...башни». Госсобственностью считался еще один цех (гальванический) и что-то из 46 «транспортных единиц».

Фактически внутри гособъединения появилось второе объединение. И его рождение отмечено даже приказом — создать совет директоров арендных производств и председателей кооперативов. Месяц потребовался новому генеральному директору Евгению Маслянникову, чтобы подписать приказ и попытаться стать не первым, а одним из первых руководителей.

По настоянию парткома почти одновременно был создан «президентский» совет (заместители генерального директора, начальники ведущих служб и отделов, секретарь парткома, председатель профкома). Они будут рассматривать все договора с кооператорами и арендаторами. Вместе с юристами. И только после этого генеральный директор сможет подписать договор. Никто не понял смысла такой двойственности управления.

Евгений Маслянников директорствовал не раз и был буквально в генеральском чине на одном из заводов. Зимой 1990 г. Маслянников пришел в «башню» после назначения генеральным директором. Полтора года назад он был одним из пяти выборных кандидатов на эту должность. Проиграл Бокову. Если бы не проиграл, события на ЛПМФО были бы иными, потому что зимой 1990 г. первая его мысль была — закрыть все кооперативы, прекратить «игры» с арендой. Но вскоре он понял, что это невозможно.

В министерстве не решали

Прочитав статьи в «Ленинградской правде» и в «Правде», ожидаешь увидеть руины на ул. Софийской, 12. И они есть.

Хотя в полной сохранности стандартный длинный панельный корпус со стандартной конторой башенного типа. Сохранились и старые цехи-близнецы охтенского. Их было 13. Разбросанных по городу и за его пределами. Например, в Петродворце делали и пока делают знаки родов войск, звездочки для погон. Единственное в стране подобное производство. Делают в цехах ЛПМФО пуговицы, молнии, кнопки, пряжки и многое другое, без чего изделия швейные, обувные, кожгалантерейные выглядят слов-

но для сиротских домов. Продукцию ЛПМФО в полном ассортименте можно унести в кармане. Но штучный счет изделий здесь идет на миллионы. По многим позициям равного в Союзе производства нет. Имеет полторы тысячи оптовых потребителей. В розницу почти ничего не дает.

Счет «денежного» оборота здесь идет тоже на миллионы рублей. Ни реализации, ни выручки, ни прибыли — они для экономистов «башни» второстепенны. На первом месте — миллионы долгов.

— По полугодию 1990 г. ЛПМФО имело 11 млн руб. неплатежей, 4,7 млн — дебиторская задолженность. Можно объявлять неплатежеспособным,— проконсультировала заместитель начальника управления Жилсоцбанка в Ленинграде Людмила Федкевич.

Новый генеральный директор Евгений Маслянников все свои первые месяцы тут ожидал, что банк объявит объединение банкротом. В областном управлении Жилсоцбанка до конца года так и не решились «продать с молотка» имущество объединения. Или передать его более сильному объединению, как это уже практиковали в Ленинграде. Непросто это сделать не только потому, что конвейеры многих предприятий встанут без изделий ЛПМФО или его имущество никто не возьмет. Но и потому, что объединение практически — в руинах госсобственности, на которых Евгению Маслянникову предстоит что-то построить новое или изрядно забытое старое.

— Оборудование валяется во всех углах основной площадки. Чье оно? Списать, передать или продать! На Косой линии стоят восемь итальянских прессов. Чьи они? Везде транспорт стоит. Чей он? Мусором заросли, Спецтрансу счета не оплачиваем. Чей мусор кругом?— голос Евгения Маслянникова на очередной многочисленной планерке поднимается до высоты почти шаляпинской, но в глазах его — тоска. Ответов вразумительных он не слышит.

Газетчики, надо им отдать должное, не ошибались, неоднократно описывая то, что происходит в объединении. Классовое, так сказать, чутье их не подвело. Но защищали они уходящий класс, даже два уходящих класса — формальных хозяев объединения и рабочих, которые никогда тут не были хозяевами. Впрочем, в тридцатых годах, где и начинаются сегодняшние проблемы ЛПМФО, была артель «Промпуговица», в которой между хозяевами и рабочими не было большой дистанции. Они даже пели в одном артельном хоре и играли в одном духовом оркестре. Но с тех пор дистанция все увеличивалась.



Не уменьшилась она после объединения десятка мелких заводиков в единое госпредприятие. Очень беспомощным оказалось это мощное объединение, когда оно подошло к технологической революции. Этой революции никто не хотел, потому что конкурентов на своем «рынке» ЛПМФО не имело. Могли ли быть революционные перемены в старых цехах? Могли, и они сейчас происходят, но при другой системе управления внутри цеха.

Управленческие перемены внутри объединения «привязывались» с 1972 г. к новой территории на окраине города. Через четыре года был готов проект, в 1978 г. вырыли котлован для фундамента, и до 1981 г. в яму никто не полез. И тут предстояло истратить сущие пустяки в свете великих строек — 20 млн руб. Затем прикрыли бы заводики с собственными котельными, с гальваническими, инструментальными и прочими цехами-участками. И эти вложенные 20 млн мгновенно окупились бы на таком мощном предприятии. Так думали его главные хозяева, сидевшие в «штабе революции».

Когда Анатолий Боков приступил к обязанностям генерального директора, ямы уже не было, были две башни — вертикальная и горизонтальная. И через три дня, 1 июля 1988 г., Бокову как заказчику предстояло принять эти башни и начать выдавать продукцию.

До него отказались от отечественного оборудования, которое было заложено в проекте. Невзирая на сопротивление министерства, добился обком партии 22 млн инва-

лютных рублей для импортного оборудования. И оно прибыло. Принимай, товарищ Боков, две башни за 10,8 млн. руб. и 200 ящиков за 22 млн валюты первой категории, лежащих под открытым небом. И назвали хозяева эту бесхозность «техническим перевооружением». Боков не подписывал акт приемки до 1 сентября, но сам он работал четыре года в «штабе революции». Да и банк успел выписать ему 63 тыс. руб. штрафа «за несвоевременную сдачу». И подписал Боков акт приемки.

Экономически Боков влез в авантюру: из СФР (смета финансирования работ) изъяли затраты на установку оборудования. Приняв голые стены, Боков должен был бы иметь смету и проектную документацию на «техническое перевооружение». И реальные деньги. Только на проектировщиков требовалось 3 млн руб. А монтажникам, пусконаладчикам, рабочим в пусковой период, когда продукции на рубль, а зарплаты на десятку? Откуда и чем им платить? И кто же даст деньги на техническое перевооружение предприятия, только что построенного?

Боков просит средства на капремонт. Это воспринималось лучше, но ему отказали в родном министерстве. За неустановленное оборудование наступают санкции через шесть месяцев. Ощущая, какая яма открывается перед ним, Боков собирает людей, привлекает СТК и говорит: «Одну смену работаем на план, вторую — монтируем оборудование, технологию сами себе сделаем».

Начали делать. Смонтировали три линии итальянской кнопки, две линии японской молнии, начали реконструировать водо- и теплоснабжение, канализацию. Завод без складов, без гаража. Вся эта работа шла за счет прибылей, а если точнее, то Боков повесил эти расходы на основную деятельность, то есть пошел на убытки.

Есть второй выход в такой ситуации — кредиты. Но над Боковым уже висел долг за импортное оборудование. Из этих 22 млн кредита 13 млн он должен был вернуть в 1988 г. Боков считал так: уже установленное собственными силами оборудование загрузить на 100% — и этот жуткий кредит не страшен. Но для этого требуется импортное сырье на сумму 300 тыс. инвалютных рублей.

Министр республиканский Бирюков сказал ему, что «будет заниматься и решит эту проблемку за неделю-две». А через месяц Боков сказал ему: «Александр Андреевич, извини меня, поеду в Совет Министров». Приехал к зампредсовмина РСФСР Левиной. Она выслушала, сняла трубку, позвонила в Госплан, в Госснаб, сказа-

ла: «Всё будет решено». Проходит два месяца, а централизованный воз не трогается. Боков снова едет к министру Бирюкову. Тот обещает — «будет сырье». Снова — к Левиной, в Совет Министров РСФСР.

— Тамара Николаевна, ничего не сдвинулось.

— Всё будет.

В третий раз сидит Боков — не экономист и не авантюрист, а один из просителей. Сидит у министра, говорит:

— Произошло ЧП. Банку наплевать на наши дела, наступили сроки изъятия кредита, забирают 5,8 млн руб. по первому полугодию, целиком проваленному. Притом не моими усилиями. Я приступил...

— Знаю, когда ты приступил,— говорит министр.

— Меня лишают оборотных средств. Мне зарплату нечем платить, поставщикам нечем платить. Местные власти, обком давят. Предприятие становится убыточным.

— Отдохни-ка, ты, Анатолий Михайлович,— ласково сказал министр.— С первым полугодием ничего не сделаешь уже. Думаю, что и второе провалишь. Иди в отпуск. Я пошлю бригаду финансистов. Они составят программу оздоровления объединения. Чего колотиться будешь? Осенью всё решим.

Боков вернулся из отпуска, из аэропорта позвонил заму своему по экономике. «Приезжала комиссия из Москвы?»— «Никто не приезжал». В тот же день Боков уехал в Москву. Разговор был уже иным: «Вы плохо работаете экономически внутри своего предприятия... Решать надо на месте». Опять Боков — у той же долговой ямы. Искомый выход — погашение кредита с помощью министерства — закрылся. Был еще один выход — передача оборудования на другие предприятия и можно уменьшить возврат кредита. Тут уговорил министерских людей. Делить они любили то, что уже есть, а достать то, чего нет,— это им сложнее.

40% рентабельности. Просто физически денег нет. Обратился Боков в союзный банк: «Товарищи, это — ненормальное явление: две с лишним тысячи человек, зарплату нечем платить!» Банк выделил 10 млн руб., краткосрочные ссуды перевел в долгосрочные. Боков рассчитался с бюджетом, покрыл все долги. И 2 млн дебиторской задолженности потребители покрыли. Появились оборотные средства. Банк понял ситуацию, в которую попал Боков. Органы теруправления, в первую очередь обком и его газета, не поняли. И начали копать для предприятия новую яму, вполне целесообразную. С их точки зрения.



«Правде» верим, остальное — наличными

Спустя некоторое время пришли на ЛПМФО работники КРУ горфинотдела и начали проверять. А до них ОБХСС проверил кооперативы — криминала не нашли. На этот раз были обнаружены многие упущения по бухгалтерской части. И составили контролеры акт. Боков спросил их: «Эти нарушения связаны с кооперативами?» — «Нет».— «Кто же виноват?» — «Главный бухгалтер».

Через месяц его вызвали в парткомиссию обкома партии: «Вы знакомы с этим документом?» Читает Боков и видит то, что было написано в акте, а в конце натыкается на новую фразу: «В результате непродуманных экономических отношений с кооператорами предприятие стало убыточным». Слышит: «Пишите объяснение». Говорит: «Что объяснять? Это вы должны объяснить, что нарушено в отношениях с кооператорами!»

Если верить «Правде», кооператоры у Бокова зарабатывали по 70 тыс. в месяц. Да, получали такие суммы, расписывались. И было это эхом опубликованного в январе 1989 г. правительственного постановления. Оно ограничило выдачу кооперативам наличных денег.

В ответ на правительственную заботу члены правлений кооперативов решили: выписывается зарплата надежным людям по 50—70 тыс. руб. От этой суммы человек отстегивает свою законную зарплату, остальные деньги отдает в «общий котёл»: на приобретение сырья и материалов,

станков, оплату транспорта и прочее. Наличные деньги охотно берут на всех предприятиях.

В качестве взятки, если верить Геннадию Хистяеву, секретарю парткома ЛПМФО. Газетчики не могли не верить ему. И я тоже, слушая его, не мог не верить. На тебя глядят не тяжеловато-свинцовые глаза Григория Пундика, желающего понять, что ты за человек. А тут светлый, незамутненный никакими деньгами, легкий улыбчивый взгляд партийного работника. Коррупцию, и больше ничего не дают кооперативы! Их не было, а коррупция была? «Теневики» всегда были, и теперь они обретают плоть через кооперативы! Пундик за деньгами на зарплату ездил в Ригу! Пундику продай станки — и найдешь их где-нибудь в Средней Азии, где дешевые рабочие руки.

Но известно же любому экономисту в ЛПМФО и за его пределами, что если за проданный материал внесено наличными, то это — оказание услуг населению. Каждое предприятие имеет план по объему услуг. И, продавая металлическую ленту кооперативу за наличные, предприятие чувствует себя хорошо по выполнению плана услуг населению. Идут всюду навстречу таким сделкам. Нужна автомашина, чтобы вывезти этот металл? Пожалуйста, наличными в кассу! Да еще коэффициент пристегивают, как в ресторане, только больше.

Экономически сделано всё, чтобы такие сделки происходили. А потом в Москве удивляются, что это происходит. А в Ленинграде удивляются, что заработки бешеные. Вот он, Григорий Пундик, кровопийца рабочего люда, наживается за счет трудящихся! А вот его покровитель Анатолий Боков. И они еще оправдываются, наличные им нужны при таком-то мощном Госснабе?!

Боков пытался объяснить: «Кооператоры имеют свой устав, свой расчетный счет, свое правление. У них права юридического лица, и они за все отвечают сами. И я могу только морально на них как-то воздействовать. Объединение способствовало высоким заработкам или нет? Прибыль, ими заработанную, я не отдал. Я ограбил их так, как возможно. И то, что они в таких условиях получают высокие заработки,— это их вопрос. Откуда они берут деньги? Во-первых, работают экономично, например, дорогостоящего инструмента берут в два раза меньше, чем брали в госсекторе. Начальный кредит небольшой я дал, они вернули. И меня обвиняете, что заключаю сделки, объединению невыгодные. Ерунда!»

— А почему у вас все решается без парткома?—спрашивали Бокова.

— Какое дело парткому, что там решают в кооперативах?!

— Мы, кажется, допустили ошибку, избрав Бокова,— сказали в обкоме.

— Коллектив выбирал меня,— напомнил Боков.

— А освободим мы!— созрело решение в «штабе революции».

Боков пишет все же объяснение: «Убытки вытекают не из кооперативной деятельности. Это выдумано работниками горфо».

Взяли его объяснение, дали команду в прокуратуру:«возбудить уголовное дело». Там решили — «по факту халатности администрации объединения». Спрашивает Боков в прокуратуре: «В чем эта халатность выражается?» Ответили: «Пока ни в чем, но найдем...»

Глубокой осенью 1989 г. освободили Анатолия Бокова приказом по министерству «по статье 254 КЗоТ — за разовое грубое нарушение». Хотели исключить из партии, но отпустили со строгим выговором. Статью 172 Уголовного кодекса (служебная халатность) обком партии и подведомственные ему организации не осилили. Да и рискованно, потому что Боков расхлебывал служебную халатность партийных работников, курировавших строительство нового корпуса, импортную сделку и тому подобное.

22-миллионный кредит, который Бокову нужно было вернуть, — одна из многих причин его несчастливой служебной судьбы. Серьезная причина. Вторая: к концу 1989 г. себестоимость продукции ЛПМФО выросла до 3 млн руб. плюс к плановой. Конечно, «техническое перевооружение» сидит в этой сумме, съедавшей все прибыли от кооперативов, но не только оно.

Третья «черная дыра», в которую проваливались все лучшие намерения Бокова и все прибыли, получаемые от кооперативов, возникла оттого, что кооперативы слишком много давали продукции. И они давали ее в виде полуфабрикатов. Покупали полуфабрикат и должны были пропустить его через гос-гальванический цех. Треть этой продукции превращала гальваника в готовую продукцию, а остальное ржавело, выбрасывалось.

Решил Боков создать кооператив «Фурнир» для запуска гальваники. Во главе с бывшим главным энергетиком объединения Константином Косенко. Но вскоре выяснилось,

что из израсходованных 250 тыс. руб. лишь 50 тыс. ушло на гальванику, а 200 тыс.— на техническое перевооружение других цехов.

На парткоме потребовали: «Если создали «Рога и копыта» по запуску гальваники, то Косенко и кампания пусть упрется своими рогами и копытами, доведет гальванику до конца и ничего не делает, кроме гальваники». И даже возникло еще более оригинальное решение — отдать и гальванику, последнее из госсобственности, кооператорам. СТК объединения дал согласие. А Боков? Он сказал: «Гальванику — финишную операцию — ни за что не отдам!»

Министерство тоже было категорически против. Через месяц и генеральный директор, и замминистра, державший на контроле единственный в объединении госцех, «спеклись». Другого выхода не было, но кооператоры уже нашли другую гальванику для своей сверхплановой продукции, на доходы от которой и жили. И полумертвый гальванический цех на главной площадке им был уже выгоден: на свалку шли грузовики со списанными в металлолом полуфабрикатами, объединение волей-неволей снижало «госзаказ» для кооперативов. И у них оставалось больше сил для своих дел...

Честный человек с дубиной

С октября 1988 г., когда возник «Фурнир», разукомплектованные десяток линий для гальваники были лишь частью его работ. Ремонтно-строительный и ремонтно-механический цехи вошли тоже в кооператив. И убыточные, они стали идти к своей рентабельности. Работы для объединения — по госрасценкам, на сторону — по договорным ценам. Во вторую смену. И естественно, вторая смена начала работать более продуктивно, чем первая.

— А на государство, значит, тебе невыгодно, Костя, работать? — задавали Константину Косенко, председателю кооператива «Фурнир» вопрос, на который ответ был ясен.— Что-то дорого ты берешь! И много получаешь!

Такие разговоры в ЛПМФО в 1989—1990 гг. заканчивались стандартно. В один прекрасный день все документы кооператива арестовали. И пошел Костя Косенко вдоль пяти столов, где сидели следователи и задавали убийственные вопросы: «Выгодно ли государству то, что выгодно «Фурниру»? И каким-таким образом госпредприятие задолжало твоему кооперативу 300 тыс. руб.?»

— Все идет в худшую сторону: в обкоме партии не дремлют и в госорганизациях тоже. Не дремлют и в Совмине. Им «бабки»[2] с нас сорвать — и больше ничего не надо. Берут наличными за транспорт, за дым, за специалиста, за рабочих. Например, 10% отчисляли в Госстрах, теперь — 25. Нет у тебя справки, что отчислил туда или сюда, сразу арестовывают не только мои рабочие документы. Арестовывают и счет банковский, где все нормально. Работают грубо, неграмотно, нам приходится всех учить — и ОБХСС, и банк, и «башню», — рассказывал Косенко, пока мы ели с ним в госстоловой объединения невкусный комплекс почти за рубль наличными. Своей столовой, бесплатной, Косенко еще не сделал.— Долг вернет объединение, тогда если не столовую, то буфетик для своих рабочих можно организовать...

Константин Косенко за два года хлебнул полной мерой экономической свободы. И он в отличие от Григория Пундика не желает новых законов, а желает, чтобы уже принятые законы исполнялись грамотно и чтобы все подзаконные постановления, принимаемые в Москве, не утаивались, а своевременно доводились до всех, кого они касаются.

Однако спросим совсем «юных теневиков», как они себя чувствуют. Один из них — Николай Гречихин, начальник строительного участка, говорит:

— Мы вошли в кооператив «Фурнир» с февраля 1990 г. Было нас 26 человек, сейчас — 17. Снабжение ухудшилось. Вот кирпича нет, ищем, а гвозди есть — 700 кг. А в целом — хаос по снабжению. Единственная радость — нет прежней зависимости от «башни». Ведь вспомнишь и вздрогнешь. Например, делали дубовые двери в кабинет Бокова...

— А зачем ему дубовые двери?

— Как же, генеральный директор! Люди всякие большие со стороны приезжают, у них дубовые двери, а нашему директору разве нельзя?!... Я говорил: «Сырой материал, поведет двери». А мне — «делай и не рассуждай». Сделали. Двери и повело. Сейчас никто не заставил бы меня это делать!

Независимость от «башни», которая не может сказать что-то иное, кроме «делай и не рассуждай»? Эта независимость,

---

2 «Бабки» — деньги (жаргон рэкетиров).

точнее, равноправные экономические отношения, во многом еще призрак, который бродит по объединению.

А в «башне» рассуждают до сих пор так: «Перед нами три дороги. Первая — закрыть все кооперативы, но для этого нужна сильная личность и это сейчас не приветствуется. Вторая — работать по договорам, четко их выполнять, но нужен честнейший, неподкупный человек, который стоял бы с дубиной и все время проверял. И даже не один человек. И третья — все продать кооперативам и брать с них отчисления! Пусть покрутятся без госкрыши, без нас, без фондов».

— Да, продать Пундику,— даже секретарь парткома Геннадий Хистяев соглашается.— От кормушки отделяем и работай. Со строгим обеспечением полной социальной защищенности наемных рабочих... Я не знаю, вылезет Пундик или нет. Я дико сомневаюсь. Потому что он должен будет сам за все платить. А сейчас многие цеховые расходы они вешают на объединение. Они, «теневики», доят нас. Первый вариант — закрыть их всех — вообще неприемлем, потому что против будут рабочие. Они вкусили. Они работают по 12 часов, по субботам и воскресеньям. И получают 700 руб. Это — заработанные деньги. Они не пойдут даже на аренду, а тем более на прежнее управление.

Второй вариант — договора. Пытаемся. Но здесь кристально чистые люди нужны. Целиком на аренду нас не пускают. И устав готов, и документы. Мы пригласили специалистов по переходу на аренду. Они подготовили пакет документов: ассоциация кооперативов, арендное или акционерно-кооперативное предприятие. Таковы еще три пути. В министерстве сказали — до 1 января 1991 г. не пустим.

Наш бич — нет контроля, нет хороших договоров. Сейчас в бухгалтерии один договор, в плановом — другой, третий вообще потерян. А если посмотреть картотеку — сколько мы должны кооперативам, 12 официально договоров, а сколько таких, которых никто не видел и не слышал? Картины в фойе — три тысячи с чем-то... Это мелочи, но набегает: мы должны кооперативам около 2 млн руб. За какие-то работы. Кто их вел? Неизвестно. Бардак!

И, рассказав все это, лучшие представители «башни» уверены — не будь кооперативов, дела шли бы лучше. Долгов было бы меньше, но как-то забывается при этом, что объединение задолжало кооперативам за продукцию, за вложенный труд. И кто кого доит? Пундик Хистяева или наоборот?

А три года назад кооперативов не было. И что было? Виктор Краморовский, главный технолог: «Когда перевозили цех пуговиц со старой площадки сюда, на Софийскую, посадили всю страну на пуговичный дефицит. Миллионы убытков... Переходили на полиэфирную пуговицу, половину сырья должны были получать по импорту, на что нужно несколько миллионов инвалюты. Их не нашли. Опять убытки и техническое отставание. Такая же история и с пластмассовой молнией».

Владимир Коваленко, начальник цеха литьевой фурнитуры: «Жили мы на Васильевском острове, Волховский переулок. Нормально жили. И вот беда — надо переезжать. Пригласили секретарей райкома и горкома партии. Доказываем: преступление — переезжать. Будем стоять, ничего не готово, голые стены там. Матвейчуку — тогдашнему генеральному директору — приказали: «переезжай». Семь месяцев цех простоял. 250 тыс. х 7 — цена чистого простоя. Плюс людям платили деньги».

Так работали честные люди с дубинами в руках и единственной мыслью в голове — доложить в обком, в министерство, в Госплан, в ЦК о том, что еще одно предприятие легкой промышленности реконструировано и технически перевооружено.

Не снимая палец с курка

Удивительно, что в таких условиях выживали даже слабые кооперативы. Один из них — «Салют» — образовался 1 июля 1988 г. Самое узкое место во всем объединении был инструментальный цех. Руководители кооператива начали с того, что пьяниц и лодырей уволили. Всех оставшихся, 100 человек, приняли в кооператив. С ними тоже обращение серьезное: одно предупреждение о нарушении делают, а второе уже не делают. Увольняют.

Выросла выработка. Она выше уровня передовых станкостроительных заводов на 10—15%. «Салют» арендует оборудование, платит за металл, платит за всё. Уставного фонда у него не было. Собственность? Купили по дешевке 2—3 станочка... Вначале кооператоры работали только во вторую смену.

Без серийной продукции инструментальному цеху прожить невозможно. Оснастка стоит дешево. С такими ценами цех жить нормально не может. Но почти вся продукция идет объединению по госрасценкам. Единственное, что высветилось — накладные расходы. Раньше они были в

общем котле объединения. Сколько стоят металл, управление, энергия.

Руководители «Салюта» составили на все цеховые изделия калькуляции. И «подрезали» в них все, что можно было. Тогда, в 1988 г., был налог 3 % с дохода и можно было с ним нормально жить... Потом вдруг стал 25%. И летом 1990 г. члены кооперативы пребывали в неуверенности — выживут ли они, если начали душить налогами.

Металлом объединение помогает плохо. Службы генеральной дирекции обязаны по договору все обеспечить, все давать, а кооператив должен за это платить. Фактически все службы отошли в сторону. Более того, объединение перестало оплачивать счета, выставляемые кооперативом... за готовую продукцию.

Режим суровой экономии, жесткая дисциплина, сверхурочные, которые никто не может теперь запретить,— вот за счет чего выжил «Салют». Кто кого доит? Наш разговор в цеховой конторке прервался. Вошел с решительным видом мужчина в промасленном комбинезоне и сказал:

— Полтора месяца работаю, ни разу денег не получал.

— Подождать надо. Впервые у нас финансовые затруднения. Впервые с момента своего образования «Салют» задержал зарплату в мае 1990 г. Довели кооператив до такого состояния люди из «башни». Новый генеральный директор, к огорчению руководителей кооператива, разорвал договор, издав приказ о том, что до 1 апреля должен быть новый договор. Прошло 1 мая, 1 июня, 1 июля... «Завтра, завтра»,— обещал он не раз.

90—95% продукции кооператива идет для объединения. Иногда даже больше. Записанное в договоре (до 40% мощи своей имеется право отдать под договора сторонних организаций) осталось благим пожеланием. Да и силенок у кооператоров не хватает.

Потребности объединения растут как снежный ком. Раньше здесь долго и обстоятельно курили, теперь перекуров нет, боятся, что уволят. А средняя зарплата для инструментального цеха, где «профессора» работают, увы, 450—500 руб., а вместе с женщинами из цеха металлических молний, которые недавно попросились в кооператив, — 350 руб. В два раза меньше, чем у Григория Пундика «на круг».

— Напряженная у вас обстановка,— сказал я управляющему инструментальным цехом Сергею Дубову.

— Да, тут держи палец на курке и не снимай... А как могли бы работать, если бы в «башне» веселей шевели-

лись, не зажимали нас и была бы хоть какая-нибудь уверенность в завтрашнем дне! 20 миллионов в стране, по моим подсчетам, мешают работать 100 миллионам.

Не в лучшем положении и арендные коллективы. Руководитель одного из них (производство пластмассовых молний) Юрий Андреев рассказывает:

— С нашего расчетного счета оплачивается все, вплоть до услуг Аэрофлота (кое-что везем самолетами). Работаю напрямую с поставщиками... Госбанк живые деньги не интересуют, безналичный счет им удобнее. Жилсоцбанк не хочет с нами возиться. Договор могут разорвать в любое время. Все привыкли диктовать. За полгода договор можно пересмотреть, предупредить, но не могут в «башне» ничего делать по-людски. Поменялись местами с руководителями объединения: я думаю о производстве, они — об аренде. Предложения? Создать кооперативную ассоциацию... Нанять администрацию, платить по высшему разряду, но чтобы работали грамотно. У генерального директора — шесть замов. Нам они не нужны. Они не знают, что у них есть...

За всю жизнь не написал столько всяких бумаг, сколько после перехода на аренду. Я — не юридическое лицо, я подопытный кролик. То, что можно сделать за год, растягивают на пять лет. Даем тысячи рублей ежемесячно на премирование «башни», но вынуждены создавать у себя аналогичные службы и отделы, хотя в их системе много ненужных людей.

Елена Вихрова, старший экономист этого же производства, добавила:

— Ситуация очень сложная. Перешли на аренду с 1 сентября 1989 г. Арендные платежи не фиксированные. Договор непрофессионально или поспешно составлен. Фактически это — арендный подряд. В райфо договор и устав регистрировать не хотят категорически. Нужен разделительный баланс, нужны две заинтересованные стороны, а фактически одной стороне интересно. И могут закрыть нас. Малоценку передали, а основные фонды не передают.

Владимир Коваленко, начальник цеха литьевой фурнитуры:

— Март — апрель 1990 г. перешли на аренду, но я мечтаю быть субарендатором. Около 300 человек на арендном нашем предприятии. Совет коллектива решает... Собрание арендного коллектива спрашивает: куда платили деньги и за что. За градирню 120 тыс. руб. отдали «башне». Не сделано. До каких пор?! Выразили недоверие главному инженеру

объединения. Свой счет нужен. Хотя бы счетик. Ничего не сделаешь без ведома директора производства. Нужно четкое распределение, кто и за что отвечает. Любой вопрос нужно вентилировать со всех сторон.

Да, хорошая вентиляция требуется не только для этого цеха, а для всего объединения. Чтобы развеять многолетнюю пыль централизованного, экономически безответственного управления.

*

Такие экономические и управленческие игры продолжаются пока в Ленинградском производственном металлофурнитурном объединении. Хотя исход их ясен. Если закрыть кооперативы и арендные производства, точнее, попытаться перевести все цехи-заводики на столь привычное централизованное управление, «башня» и все остальное рухнет.

Первые кирпичи из здания вытащили не «теневики», они-то как раз пытаются заменить подпорки более надежными опорами. Партийные работники районного, городского и областного рангов, кураторы всех уровней, местные и московские, навязывали естественно плодившимся малым и немалым предприятиям одного большого хозяина. Безликого. Без плоти. И ездили на черных «Волгах» его слуги и служащие, которых все принимали за хозяев. А ездили вокруг «златых гор» бесхозяйственности и через «реки, полные»...

Глядя на неторопливые российские, стремительные кавказские и пропадающие в песках среднеазиатские реки трудно ответить на вопрос: «легко ли иметь златые горы?» Такие горы — нелегко. Наши все еще нелегальные миллионеры, руководители производственных кооперативов, арендных и акционерных предприятий находятся, пожалуй, даже не в предгорьях, а пока на равнине. На довольно тяжелых для нормальной езды дорогах. Трудно, слушая их и глядя на их дела, поверить, что они пробьются. Хотя более сильных, предприимчивых и смелых людей никогда не имело так называемое народное хозяйство.

Общественные организации на производстве

(мнения читателей ЭКО)

Нужно ли менять принятую практику деятельности общественных организаций (ОО) на предприятиях? Задали мы такой вопрос читателям и поразились единодушию ответов.

Краткость — сестра таланта, и родственность определяется здесь не территорией, а должностью. Два четких «да» мы получили от двух доцентов: В. Д. Лагутина из Луцка и Л. В. Акимовой из Магадана. **Да, в сторону демократизма** — разъяснила им и нам Л. Е. Шевченко, студентка-харьковчанка.

Нужно — столь же четко ответили П. И. Захаров, начальник цеха (Никольск, Пензенская обл.), ленинградец М. С. Иванов, начальник отдела предприятия, и Н. И. Кочуков, строитель из Тюменской обл. **Чем скорее, тем лучше** — добавил В. В. Горовиков, мастер из Новосибирска.

Необходимо— сказали А. Г. Братута, научный сотрудник из Днепропетровска, и два инженера: Е. Г. Чиж из Ивановской обл. и А. Ф. Жолоб из Волынской обл.

Безусловно — считают В. М. Карманкулов, архангельский кооператор, А. Н. Подпальная, экономист из Новомосковска, В. С. Рубин, старший научный сотрудник (Донецк), доценты А. Л. Резников из Петрозаводска и А. И. Рыбаков из Елабуги.

Обязательно — считают студент С. В. Пищик из Днепропетровска и начальник цеха С. Г. Мартынюк из Казани.

Естественно — написал Н. И. Биккенин из Ростова-на-Дону. И он, пожалуй, наиболее прав. Именно естественное течение событий.

Единодушие показывает, что столь обтекаемые вопросы задавать уже поздновато. Не те времена.

Изменять ли структуру функций ОО?

Среди ответивших на этот вопрос опять же нет ни одного человека, желающего, чтобы все осталось, как есть.

Несомненно нужно, как конкретно, не знаю. Хочется узнать мнение руководителей предприятий — эта скромная позиция Б. Я. Розовского из Ленинграда не разделяется практически никем. Самое осторожное мнение высказал, предлагая подождать, А. В. Перевязко, социолог из Черкасс: **Жизнь сама их меняет, и только тогда, когда налицо полное банкротство. Спешить менять «сверху» нелогично.** Той же точки зрения придерживается В. А. Ерш, научный сотрудник (Нижний Новгород).Все прочие читатели дают резкие оценки сложившейся ситуации.

Эти организации оказываются самыми консервативными на производстве (В. В. Фролов, инженер, Воронеж). **Те ОО, которые работают сейчас, в большинстве приносят больше вреда, чем пользы** — такова оценка С. М. Казанцевой, студентки из Тюмени.

Сейчас ОО являются продолжением государства — это положение М. С. Леонтьева из Волгограда можно считать исходным для большинства рассуждений. Так же считают В. Н. Парахина из Ставрополя и С. К. Заря, мастер из Нижнего Новгорода.

Такую практику, где партбюро указывает, одобряет и т. д., профком распределяет дефицит и другие блага по указке администрации, комсомольские комитеты проводят субботники — обязательно надо менять (В. В. Малишевский, зам. директора ПО, Алма-Ата).

Рекомендации, как и оценки, распределены следующим образом: скромных пусто, зато резких густо.

Необходимо приблизить деятельность ОО к трудящимся предприятия, их нуждам, а не к воле вышестоящего аппарата (геофизик В. Н. Кривошеин, Новокузнецк). Возразить против этого трудно, и если бы это предложение сделано было лет десять назад, вообще бы никто не возразил.

Учить людей для работы в ОО рекомендует В. В. Штенгелов, зам. начальника цеха, Белая Церковь. Ориентироваться на социальное развитие коллектива, на мнение работников предлагают В. С. Королев, председатель профкома из Ростова-на-Дону, Ю. В.Новосад,студент из Киева, С. А. Егоров, инженер из Бийска, В. Т. Данюк, секретарь комитета ВЛКСМ, Ленинград, Е. Г. Гашо, директор центра НТТМ, Воронеж и С. П. Усачев, зам. начальника отдела из Харькова.

Теоретически их участие в решении производственных задач возможно (в меру участия в капиталах), однако основной упор в их работе должен быть сделан на защиту прав работников, на хорошие условия труда и достойную зарплату (А. А. Рауш, хозяйственник, Борисоглебск).

Если нет научного подхода, получится то, что получилось с выборами первого руководителя (В. М. Фалеев, главный инженер предприятия, Тюмень).

У профсоюзов должны остаться их изначальные функции — защитные. Они должны распространяться на всех людей наемного труда. А в силу того, что партий может быть несколько, меняются и функции парткомов (В. Т. Безматерных, секретарь пермского облсовпрофа).

ОО должны заниматься своим делом. Партия — идеологией, профсоюз — защитой труда (В. А. Мартыненко, начальник цеха, Кривой Рог).

Направлять на активный поиск резервов производства, преодоление застойного характера — Н. П. Машкин, проректор Новосибирской ВПШ, думает, что этого достаточно.

Нужно, чтобы ОО выполняли общественно значимые функции, а не эти функции служили оправданием их существования (В. Э. Шмит, научный сотрудник из Юрмалы, Латвия). Близкое мнение и у секретаря парткома А. В. Попова (Рубцовск).

Таковы мнения, которые можно отнести к разряду скромных и осторожных. Но сейчас пришли времена более конкретных и более кардинальных решений. Каких же?

Сократить их примерно раза в два и заставить делать свое дело, а не дублировать администрацию (В. Г. Тюрин, зам. начальника ОТК, Пермь).

Это — одна линия. А вот — противоположная. **Профсоюзы должны стать органом рабочих, работающих, а не администрации. Должны возникнуть новые образования, кроме существующих** (Л. А. Волкова, преподаватель, Тольятти).

Тезисом Н. И. Носова, председателя кооператива из Одессы — **пусть не мешают производственникам работать** — мы начнем обзор более конкретных рекомендаций. Если выделить наиболее повторяющиеся, то насчитается таких рекомендаций всего три—четыре. Первая из них:

Рабочее время неприкосновенно

Все ОО и их аппарат нужно поставить под контроль их членов, а не вышестоящих органов, правильно сформировать их цели и задачи. Оставить на предприятии для работы в свободное время (В. Б. Горбунов, партработник, Мурманск).

Здесь однозначно: их деятельность возможна только в свободное от производства время. Из структуры предприятия они должны быть выведены (С. Ю. Суконкин, инженер, Северодвинск).

Полностью запретить деятельность их в рабочее время, и в первую очередь это касается политических организаций (В. Д. Чухломин, доцент-экономист, Омск).

С. Н. Дождев, капитан дальнего плавания из Находки, предлагает такой принцип работы ОО: **В свободное от работы и вахты время за проходной завода**.

Только на принципах добровольности в свободное от работы время (А. О. Басанкович, заведующий производством, Воркута).

ОО должны быть полностью отделены от администрации. Общественная работа должна оплачиваться — немного по-иному ставит вопрос А.А.Архипов (Омск).

Работа — на работе! Общественная жизнь— вне работы! (С. Ю. Попов, руководитель видеоцентра, Ростов-на Дону). Л. Л. Бахарева из Гомеля считает, что хороший специалист не может быть одновременно хорошим общественником, так как вся общественная работа делается в рабочее время.

Нужна в своем роде деполитизация. На работе — работать. (В. Й. Клейнас, генеральный директор ПО, Каунас, Литва).

Следует ликвидировать институт освобожденных работников, а ОО действовать должны в нерабочее время (А. Т. Арутюнян, Тула).

Убрать парткомы, оставить профкомы

Профсоюзы должны заниматься тем, чем им положено и чем они занимаются в нормально функционирующих экономиках. Всем прочим ОО на производстве не место! (А. И. Жаров, преподаватель, Иваново).

Никакой демократии на предприятии! Никаких общественных формирований, кроме профкома с четко обозначенными функциями (Ю. П. Морозов, начальник отдела, Нижний Новгород).

Думаю, что парткомы исчезнут, как пережитки феодального социализма (Ф. А. Рахманкулов, заведующий сектором, Челябинск).

Они должны быть не покорными слугами партбанды, а не давать возможность собственнику превысить максимально разумную степень эксплуатации (О. В. Ткач, экономист, Винница).

На предприятиях необходимы только те ОО, которые способствуют повышению производительности труда и гарантируют охрану труда (А. М. Шишов, начальник ВЦ, Нижний Новгород).

На предприятии должны действовать только независимые профсоюзы (С. О. Васильев, научный сотрудник, Ленинградская обл.).

Комитеты КПСС ликвидировать, а профсоюзам придать больший вес— предлагает В. А. Силаев, прораб, Владимирская обл.

Все общественные организации должны осуществлять свою деятельность вне предприятий. Особенно это касается КПСС — самой вредной для любого предприятия организации. Достаточно одного Чернобыля! (Г. М. Новаш, Минск).

Парткомы, комитеты ВЛКСМ, СТК должны быть ликвидированы, а профсоюзам обеспечена подлиная независимость от администрации (В. Л. Попп, Алтайский край).

Нужно устранить диктат КПСС (профессор Г. В. Лавинский, Тернополь).

СТК в интерпретации В. Д. Боссерта — совещательный орган при дирекции с равной ответственностью, профсоюзы — только социальная защита и надзор за соблюдением КЗОТа, без вмешательства в производственную деятельность, парткомы и комсомольские организации — распустить (Б. М. Андросов, инженер, Новосибирск).

Все комитеты: КПСС, ВЛКСМ и пр.— убрать! Создать нормальные профсоюзы, после этого убрать и СТК! Необходимо деидеологизировать производство! (В. Г. Кормилицын, экономист, Тольятти).

Необходимо отменить производственные первичные парторганизации. Партия должна работать только по территориальному признаку (П. М. Теплухин, аспирант, Москва).

Парторганизаций на производстве быть не должно. Другие ОО должны быть независимыми и действовать по своим уставам в рамках Закона и в интересах добровольно объединившихся (друг журнала В. Н. Шестеркина, научный руководитель одного из кооперативов, Сочи).

Политические организации вообще не нужны, а профсоюзы должны стать союзом профессионалов (В. И. Марченко, старший мастер, Одесса).

Этих организаций, включая все партии, не должно быть на территории предприятий. Профсоюзные органы, в принципе, можно оставить (В. Кустов, старший мастер, Череповец).

Кроме измененного профсоюза на предприятиях не должно быть никаких ОО, если их задачи не связаны с производством (А. В. Резвый, инженер, Сосновый Бор).

Убрать с предприятий партийные комитеты. Производство освободить полностью от идеологии (А. Н. Загородний, студент, Гайворон).

Полность исключить влияние партийных органов на деятельность предприятий, видоизменить деятельность профсоюзов (М. М. Баймуратов, начальник цеха, Елабуга).

ОО на предприятии, кроме профкомов, не должно быть. Администрация и боевой профсоюз — вот единство и борьба противоположностей (А. С. Мальцев, начальник цеха, Качканар).

Таков основной вал мнений. Но было бы неправильно не привести и противоположную точку зрения.

В условиях однопартийности партком на предприятиях необходим. Его функции должны измениться. Главное — формирование клубного пространства на предприятии, философии фирмы. При многопартийности — запретить деятельность политических партий на предприятии (В. И. Мирошников, секретарь парткома, Омск).

КПСС, видимо, следует сохранить свое влияние на предприятиях, в организациях и т. д. КПСС еще долго будет стержнем нашего общества (Ю. И. Шеметов, начальник управления, Киев).

Необходимо менять деятельность парткомов, оставив их в качестве ОО (Г. В. Кострова, заместитель проректора, Одесса).

СТК, дитя демократии

Четче определить статус СТК, их структуру на их развитие (Н. С. Кузнецов, слесарь, Альметьевск).

СТК = профком? — задает вопрос В. И. Захарченко, зам. начальника отдела из Одессы. Кто бы знал ответ!

Парткомы делать территориальными. СТК не нужны, имеется профком (А. В. Зимин, заместитель директора предприятия, Ярославль).

СТК — это что-то новое, но прямая подмена профсоюзов. Если будут хорошо работать профсоюзы, то не надо никаких других ОО (С. С. Пятковский, директор, г. Сороки, ССР Молдова).

СТК — мертворожденное дитя — выносит приговор М. В. Башлачев, главный экономист совхоза из Калужской обл.— ОО должны исчерпываться профсоюзами, но новыми, совершенно независимыми, формируемыми на принципах добровольности. Каким-либо политическим организациям, всевозможным комиссиям, создаваемым сверху, товарищеским судам, народному контролю и т.п. следует прекратить свое существование.

Эффективность конкретного производства — не их задача. А на коллективном, арендном заводе место найдется только для профсоюза (Г. А. Печников, производственник, Тульская обл).

Развернутое мнение из Саранска

Считаю, что из управления как предприятия, так и его подразделений нужно исключить «четырехугольники» и оставить только руководителя с его советом СТК. У руководителя и у СТК должны быть равнозначные права, обязанности, ответственность. СТК должно быть не «над руководителем», не «под руководителем», а на одном с ним уровне. Причем право вето должны иметь и руководитель, и СТК, а арбитром выступать либо общее собрание, либо конференция, решение которых должно быть окончательным.

И парткомы, и комитеты ВЛКСМ не должны участвовать в управлении, а лишь быть представителями этих организаций. Если у них возникнет необходимость в аренде помещения, то организация должна предоставить таковое, но не безвозмездно. Освобожденным работникам парткома и комитета ВЛКСМ (и членам профкома) предприятие не должно ничего доплачивать, в том числе премий за выслугу лет. Препятствовать их работе, согласно действующим уставам, предприятие также не должно. Авторитет приобретает личность, но не кресло.

Само слово «профсоюз» потеряло свое первоначальное значение, так как союзы подразделяются не по профессиям, а по административным управлениям. Права членов профсоюза профкомы не защищают, а находятся в прямой зависимости от администрации и защищают ее интересы. В настоящее время профкомы заняты в основном распределением дефицита и распределением выплат из общественных фондов (своеобразная бесконтрольная кормушка), не забывая в первую очередь себя. Такие профсоюзы нам не нужны. Профсоюзы (по профессиям) должны быть на уровне города, в крайнем случае — района и заниматься они должны своими обязанностями.

(А. А. Максимов, инженер).

«Им там нечего делать»

Так сказал П. А. Максимов, начальник участка из подмосковного Солнечногорска, имея в виду все общественные организации.

Многие на предприятиях не нужны и должны организовываться по территориальному признаку: партийная, комсомольская организации, женсовет и др. (В. Г. Гусаков, научный сотрудник, Минск).

Необходимо изменить систему руководства на предприятии, СТК — надуманный орган, созданный в противовес профсоюзам. Если мы за единоначалие, то выборы руководителя — шаг назад. Если сильный профсоюз, то и противовес авторитарной власти будет. Но профсоюзы должны не брать власть, а следить, чтобы не нарушались законы, защищать законные интересы трудящихся от произвола слишком ретивых хозяйственников, которые нарушают законы или игнорируют интересы коллектива. Это — мнение В. И. Казаченко, профсоюзного работника из Днепропетровска.

Считаю, что число ОО на предприятиях нужно сократить, а основные (профсоюзы, парткомы) вывести за пределы предприятий. Ни к чему бесконечные бюро, заседания, собрания. Освобождение партии от производственно-хозяйственных функций значительно уменьшит объем работ. Собрания в коллективе будут проходить по необходимости, а не по указке сверху (Г.А.Орлова, доцент, Орел).

Самый радикальный и полезный вариант — отмена общественных организаций (С.Н.Токарев, председатель кооператива, Пермь).

Предприятия должны быть деидеологизированы и деполитизированы. Единственный критерий и поле деятельности — экономика (О.П.Юнь, старший научныый сотрудник, Ташкент).

Все ОО нужно отменить. Право создавать Советы на предприятии должно принадлежать только собственнику (А.В.Кузьмин, инженер, Магнитогорск).

При соблюдении законов в государстве (правовых и экономических) деятельность ОО станет ненужной. Особенно партии и комсомола. Вне производства — пожалуйста (Н. А. Еремин, шабашник-строитель, Новокузнецк).

* * *

Отражают ли ответы друзей журнала ЭКО действительное отношение к общественным организациям на производстве? И да, и нет. Мы знакомимся с диапазоном мнений, но не знаем, сколько людей стоит за каждым из них. Однако неумолимый ход событий говорит о том, что по крайней мере два требования всегда будут самыми распространенными: запрет общественной работы в рабочее время и ликвидация парткомов КПСС на предприятиях, во всяком случае, в нынешней их помпезной форме. Остальные мнения и, в частности, ликвидация СТК или запрет любой общественной работы на производстве пока выглядят радикальными. Сохранятся ли эти позиции, распространятся или исчезнут, предсказать трудно.

Обзор подготовил Ю.П.ВОРОНОВ

НПК «СОЮЗ»

ПОЛОЖЕНИЕ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ, АРЕНДНЫХ, МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И КООПЕРАТИВОВ

обеспечит переход от традиционной тарифно-окладной системы к оплате по стоимости рабочей силы, поможет освоить контрактную форму трудовых отношений, установить социально оправданный уровень конфиденциальности в регулировании индивидуальной заработной платы, избежать уравнительности, развить трудовой потенциал работников и на этой основе увеличить их материальное вознаграждение.

Предлагаемая конструкция заработной платы носит межотраслевой характер, пригодна для использования в промышленности и в строительстве, на транспорте и в сфере услуг, в проектных и научно-исследовательских организациях, в сфере здравоохранения и в сельскохозяйственном производстве.

Создано новосибирским научно-производственным кооперативом «Союз». Успешно прошло апробацию.

Заявка оформляется переводом платежным поручением суммы 540 руб. на счет 000461147 в Кировском отделении Промстройбанка г. Новосибирска, МФО 224819. Укажите свои точные почтовые реквизиты.

* НПК «Союз» на договорных началах берет на себя ответственность за перевод вашей организации на новую форму оплаты труда.
* Мы поможем вам разработать нормативную, договорную и уставную документацию для любых ваших оргэкономических проектов.
* Тел: (8-383-2) 46-10-37; 66-52-52; 25-99-00.
*
*

ЧИТАТЕЛИ ОЦЕНИВАЮТ МАТЕРИАЛЫ ЭКО

Обратная связь, на протяжении многих лет действующая в журнале, помогает нам оценивать свою работу и планировать ее на будущее. По итогам анкетного опроса по № 10—12 за прошлый год и по первым трем номерам этого года лучшими материалами читатели назвали:

Г. И. ХАНИН. Почему и когда погиб нэп (10. 89)

Сотворение рынка. «Круглый стол» ЭКО (12. 89)

Н. К. МАКСИМОВА. Забастовка (11. 89)

Э. Б. КОРИЦКИЙ. Школа Витке. Из родословной советской управленческой науки (12. 89)

Ф. ХАЙЕК. Планирование и демократия (11. 89)

В. П. БУСЫГИН. «Дорога к рабству» Фридриха Хайека (11. 89)

Г. И. ХАНИН. Кризис углубляется (1. 90)

Н. И. ТРАВКИН. Тяжело брать Родину в аренду (3. 90)

В. С. ЛАВРОВ. Всего одна ошибка Горбачева? (3. 90)

А. И. ИЗЮМОВ. Совместные предприятия в СССР: вид из-за океана (2. 90)

М. ТАРДОШ. Условия эффективности регулируемого рынка (2. 90)

Среди обложек последних номеров прошлого года «со значительным перевесом», по словам читателя В. Н. Кривошеина из Новокузнецка, победила обложка N 12. Художник В. Кривобоков. Как сказала читательница Е.В.Зайцева из Риги, она «точно отражает положение в стране: ожидание чуда сверху путем принятия решений».

Несмотря на противоречивость суждений, «лицо» журнала № 3 победило среди обложек первых трех номеров этого года. Художник И. В. Сокол. Хочется привести два высказывания по поводу этой обложки. «Мы действительно перестали стыдиться и осознаем «необходимость перемен», избавляемся от ханжества» (А. В. Перевязко, г. Черкассы). «Конверсия — это действительно неоднозначный процесс»,— написал нам Н. С. Кузнецов из Альметьевска.

Редакция журнала поздравляет авторов всех отмеченных материалов!

СТАЛИНСКИЕ ЛАГЕРЯ

юга европейской части СССР

1. Винница — в местной тюрьме летом 1941 г. расстреляны сотни заключенных.
2. Днепропетровск *
3. Запорожье — лагуправление.
4. Каменец-Подольский — в местной тюрьме, прямо в камерах, летом 1941 г. расстреляны сотни заключенных.
5. Киев — в Броварах (на северо-запад от Киева) захоронения жертв массовых расстрелов 1936—1941 гг., приписывавшихся прежде немецко-фашистским карателям.
6. Львов * — массовые расстрелы заключенных в местной тюрьме летом 1941 г.
7. Никополь *
8. Ростов-на-Дону — лагуправление.
9. Старобельск — спецлагерь для интернированных польских офицеров, позже расстрелянных в Катыни.
10. Сумы *
11. Темрюк *
12. Умань *
13. Харьков * — в лесопарке на месте захоронения жертв массовых расстрелов 1936—1941 гг. ныне стоит пансионат КГБ (см. газету «Свобода» N 6. 90).

* Сведения о существовании лагеря недостоверны.

По просьбе автора гонорар за эту публикацию перечисляется в фонд новосибирского отделения историко-просветительского общества «Мемориал» на счет N 000700470 в Советском районном отделении Промстройбанка СССР.

Сведения об авторе см. ЭКО 1 .90.

ОТ РЕДАКЦИИ. Это последний из фрагментов карты сталинских лагерей, предоставленных нам новосибирским «Мемориалом». Всех, кого заинтересовали эти публикации (ЭКО 1—11.90), а также статьи Ю.Воронова «Миф об административно-командной системе» и Л.Труса «Введение в лагерную экономику» (ЭКО 5—6. 90), просим присылать свои замечания, поправки, дополнения, критические и аналитические статьи, рецензии, воспоминания и предложения. Материалы этого заочного «круглого стола» будут опубликованы. В последующих номерах мы предполагаем напечатать и комментарии специалистов.

РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА: ТЕХНОЛОГИЯ ПЕРЕХОДА

В. Д. БЕЛКИН,
доктор экономических наук,
КЕПС АН СССР,
Москва

Не вызывает сомнения необходимость принятых недавно законодательных и нормативных актов, нацеленных на переход к рыночной экономике. При всех своих недостатках и недоработках они создают для этого известные правовые основы. Но, как показывает опыт, слишком уж многие постановления и законы последних лет, особенно в области экономики, «не работают». Одна из главных причин здесь в том, что нет, как правило, адекватной технологии их реализации. Удивительно, но факт — в экономическом механизме наблюдается положение, подобное тому, что и в производстве: неплохие замыслы, но крайне слабая технология их реализации. Сказанное все больше осознается. И, видимо, поэтому относительно путей, технологии перехода к рыночной экономике — плюрализм мнений. От польской модели шоковой терапии — одномоментного (за шесть месяцев) перехода к рынку — до шестилетней правительственной программы, утвержденной в конце 1989 г., а ныне по сути отвергнутой.

Применительно к СССР польская модель воспроизводит, казалось бы, хрестоматийную ситуацию — не умеющего плавать бросают в воду: побарахтается, глядишь — и выплывет. Но, продолжая сравнение, укажем на различие: гири у нашего пловца гораздо тяжелее, чем у польского. Что здесь имеется в виду?

Во-первых, различия в структуре производства. В СССР преобладает удельный вес «нерыночных» отраслей: добывающей и сырьевой промышленности, военно-промышлен-

3 ЭкОПП № 11, 1990 г.

ного комплекса. В Польше относительно высока доля потребительских товаров в общей структуре производства. Во-вторых, различие в производственных отношениях. В Польше адекватное рыночной экономике единоличное сельское хозяйство, обширный частный сектор в сфере бытовых услуг и торговле. В СССР ничего подобного нет. Кооперативы, аренда, фермерство едва нарождаются. В-третьих, различие в массовой психологии. Антирыночные приоритеты уравнительной бедности по сравнению с дифференцированным богатством, к сожалению,— устойчивый стереотип нашего общества. Недружелюбное, мягко говоря, отношение к кооперативам, к появившимся недавно немногочисленным фермерам — наглядное тому свидетельство. И, наконец, в-четвертых,— внешние причины. Формально страховых гарантий западные страны Польше не давали. Но таковые молчаливо подразумеваются и, случись у нее чрезмерные трудности, скажем, голод,— их помощь не замедлит. Если после войны США умудрились без ущерба для себя годами содержать пол-Европы и Японию, то Польша с ее 40-миллионным населением и для ЕЭС — нынче не проблема. Иное дело СССР, с его почти 300-миллионным населением, а главное — с военно-промышленным комплексом, который сам оказывает нежелательную для Запада помощь странам Третьего мира. Вряд ли без полного разоружения и прекращения подобного донорства наша страна может рассчитывать на широкомасштабное содействие Запада.

Следует, наконец, учесть, что и применительно к Польше шоковая терапия обернулась розой, у которой шипов пока еще больше, чем цветов. Уровень жизни на время там снизился. В СССР, где 40 млн человек живут за низко опущенной планкой бедности, дальнейшее снижение уровня жизни недопустимо. А именно это в уплату за переход к рыночной экономике пророчат нам с официальных и неофициальных трибун.

Естественно, возникает вопрос: фатальна ли такая плата? Нельзя ли ее избежать или, по крайней мере, минимизировать? Полагаю, что можно, если процесс перехода от административно-командной экономики к рыночной осуществить оптимальным образом, правильно определив стержневое его направление. В ФРГ и Австрии, где подобный переход был проделан весьма успешно, стержнем послужило создание высокоэффективной кредитно-финан-



совой системы. Известен также и противоположный, отрицательный опыт Аргентины и Бразилии, где такой системы своевременно не создали. Эти богатые природными ресурсами страны с рыночной экономикой до последнего времени переживали, как известно, хронические трудности, галопирующую инфляцию, разорительную для населения и мешающую нормальному бизнесу.

С учетом сказанного для перехода к рыночной экономике СССР автором статьи совместно с П. Медведевым и И. Нитом разработана концепция, нацеленная на создание в первую очередь рыночной кредитно-финансовой системы. Суть нашей концепции состоит в синхронном введении конвертируемых во внутреннем обороте обратимых денег и оптовой торговли. Разумеется, современная рыночная экономика не исчерпывается товарным рынком. Она включает также рынки труда, капитала, ценных бумаг и др. Но при всех условиях рынок товаров и денег служит первоосновой любой рыночной экономики. Читателям ЭКО наша концепция, видимо, знакома, она публиковалась в № 6 за 1987 г. и обсуждалась за «круглым столом» журнала (№ 12 за 1989 г.). Все же кратко ее напомню.

На материально-техническое обеспечение посредством оптовой торговли переводятся первыми государственные и кооперативные предприятия, выпускающие товары для населения и на экспорт, а также предоставляющие платные услуги населению. Деньги, вырученные от продажи таких товаров и услуг, действительно заработаны: общественная потребность в них удостоверена актом реализации конечному потребителю — населению и импортерам. На эти деньги и должна осуществляться оптовая торговля средствами производства. Они поступают в народное хозяйство в ограниченных количествах, в меру потребностей реального экономического оборота. Обратимые деньги можно поэтому свободно использовать по любым направлениям, как и положено всеобщему эквиваленту.

От предприятий, производящих товары и услуги для населения и на экспорт, обратимые деньги получат их поставщики. На эти деньги они также смогут приобретать сырье и материалы в порядке оптовой торговли. Сказанное относится к поставщикам поставщиков и т. д. Например, Волжский автозавод, реализовав «Жигули», купит на вырученные деньги металл, пластмассу, резину, технические ткани, комплектующие изделия. Далее обратимые

деньги получат от ВАЗа металлурги, химики, а от них — шахтеры, энергетики, текстильщики и т. д. Деньги населения и экспортеров не должны смешиваться с прежними платежными средствами, и поэтому на всех стадиях прохождения их нужно держать на отдельных банковских счетах. Продвигаясь по цепочке технологических связей, обратимые деньги пройдут во все народное хозяйство и вытеснят прежние платежные средства.

В течение переходного периода должны также осуществляться уже намеченные меры: санированы убыточные предприятия, осуществлена конверсия, получат развитие различные формы собственности, особенно в сельском хозяйстве и в производстве товаров и услуг для населения, будут проведены антимонопольные мероприятия и т. п. В свою очередь, все эти меры окажутся намного эффективнее, когда появятся обратимые деньги и оптовая торговля средствами производства. Возьмем, например, конверсию. Если ныне предприятия, изготовляющие вооружение, получают сырье и материалы по фондам, т. е. по карточкам, то, перейдя на производство предметов потребления, они заработают обратимые деньги, которыми смогут сами распоряжаться. То же относится к колхозам и совхозам, которые на обратимые деньги по своему выбору будут покупать и заказывать сельхозтехнику, а не покорно оплачивать ту, что им навязывают. А уж о кооператорах, фермерах и арендаторах говорить не приходится. Только получив возможность приобретать средства производства в оптовой торговле, они смогут нормально работать.

Важнейшим атрибутом рыночной экономики являются, как сказано выше, цены спроса и предложения. Переход к таким ценам мыслится в рамках становления рынка товаров и денег. В оптовой торговле цены уже на начальной стадии должны быть договорными — между продавцом и покупателем. Что же касается розничных цен, то к ним надо подходить с величайшей осторожностью, имея в виду, что по уровню жизни наша страна и так на 77-м месте в мире. Реформа розничных цен может быть проведена лишь тогда, когда наметится устойчивая тенденция к насыщению потребительского рынка и появится возможность удовлетворять одни и те же потребности различными по цене взаимозаменяемыми товарами.

Наша концепция означает коренную реформу безналичного оборота при сохранении существующих денежных знаков. Такая реформа, несмотря на внешние отличия, представляет по существу трансформацию денежной реформы 1922—1924 гг. применительно к современным условиям. Тогда, как известно, обесцененные совзнаки были заменены полновесной валютой — червонцами, что в решающей степени обеспечило успех нэпа. Теперь замена наличных денег по социальным причинам недопустима, да она и не требуется. Ведь наличный червонец обслуживал поначалу, главным образом, оптовую торговлю, ибо развитой системы безналичных расчетов в ту пору еще не было. А нынешний рубль, хотя порядком обесценен, но не настолько, как совзнаки. Главное, наша экономика ныне — отнюдь не разоренная, какой она была в начале 20-х годов. Предлагаемая перестройка безналичного оборота приведет к результатам, аналогичным достигнутым реформой 20-х годов. Она укрепит рубль, обеспечит его внутреннюю, а затем и внешнюю конвертируемость.

Избыточные сбережения населения, хотя и затруднят предлагаемую реформу, но не создадут принципиальных помех ее проведению. Ведь от этих сбережений обратимые деньги отсекает акт реализации, вследствие которого они поступают в безналичный оборот.

Чтобы облегчить и ускорить реализацию концепции, следует, видимо, начать формирование рыночной экономики в наиболее подготовленных для этого союзных республиках и регионах — Прибалтике, Белоруссии, Молдове, Московской, Ивановской, Тюменской, Львовской, Одесской и ряде других областей РСФСР и Украины, переходящих на хозрасчет. Для этого А. И. Казьминым (КЕПС АН СССР) предложена региональная модификация нашей концепции. Главная ее особенность в том, что источником обратимых денег становится выручка от реализации продукции и услуг населению на территории хозрасчетной республики (региона), а также от экспорта продукции расположенных здесь предприятий. Обратимые деньги поступят в другие регионы в уплату за средства производства, которые приобретаются предприятиями хозрасчетной республики (региона), выпускающими товары для населения и на экспорт. Таким образом будут обеспечены рыночные связи хозрасчетной республики (региона) с нерыночным пока что хозяйством других регионов.

По нашим расчетам, положительное воздействие такого подхода на потребительский рынок и на всю экономику хозрасчетной республики (региона) скажется уже через год, что послужит привлекательным примером для скорейшего перехода к рыночной экономике других республик и регионов. Начнется формирование общесоюзного рынка, который сделает выгодным экономическую их интеграцию, а не обособление, наблюдаемое ныне. Никому не понадобится тогда ни национальных денег, ни «визиток», ни талонов.

Региональная модификация нашей концепции вызвала интерес в ряде республик и областей, наибольший — в Молдове. Разработан детальный механизм перевода хозяйства Молдовы на обратимые деньги и оптовую торговлю. Соответствующие предложения приняты Совмином этой республики и включены в проект программы перевода ее на хозрасчет с 1991 г. Но в нынешней обстановке глубокого экономического кризиса одной Молдовы уже недостаточно. Слишком медленным будет процесс распространения обратимых денег. Следует существенно расширить стартовую площадку реализации концепции, включив в нее уже на первом этапе по крайней мере названные выше регионы.

В результате перехода к обратимым деньгам и развития рыночных отношений будет покончено с расточительным для нашей экономики диктатом производителя, производство будет поставлено в непосредственную зависимость от конечного потребителя — от его денег. В этих условиях уже нельзя будет изготовлять ненужную обществу продукцию — ее не станут оплачивать. С переходом к рыночной экономике существенно снизятся также потери. В результате высвободятся огромные материальные средства. Если разумно и с использованием мирового рынка ими распорядиться, то даже части этих



средств окажется достаточно для поддержания в переходный к рыночной экономике период жизненного уровня населения, включая пособия по безработице. И хотя снижения численности работающих вследствие прекращения ненужного производства не избежать, безработицу можно свести к минимуму, организовав массовое обучение профессиям применительно к нуждам рыночной экономики.

Словом, при наличии громадного объема не востребованных для полезного использования разнообразных ресурсов, какими располагает наша страна, следует отрешиться от стереотипа «платы за переход к рынку». Этот стереотип избавляет тех, кто проводит реформу, равно как и ученых-экономистов, от выполнения гражданского и профессионального долга — искать, находить и осуществлять оптимальные, наименее болезненные для народного благосостояния меры, снимает с них нравственную ответственность.

КОНСОРЦИУМ «ТОНАР» — РАБОТА НА СЕБЯ

Н. Б. АКАТОВ,
заместитель заведующего отделом Пермского горкома КПСС,
С. М. ЛЕОНТЬЕВ,
кандидат экономических наук, председатель правления консорциума «Тонар», Пермь

Авторы рассказывают о первых практических шагах консорциума «Тонар», анализируют условия появления предприятий такого типа, пытаются сформулировать принципы их работы, предостеречь от ошибок и просчетов тех, кто хочет создать консорциум.

Пустые полки наших магазинов. Красноречивая пустота, перед которой бледнеют речи в Москве. Правда, появляются и новые законы. Однако сдвиг пока незаметен, и, на наш взгляд, вряд ли возможен, если сохранять традиционные формы решения этой проблемы.

Понимая потенциальную выгодность производства товаров широкого потребления, промышленные предприятия не могут быстро реагировать на запросы рынка. Для освоения новых мощностей или тех-

нического перевооружения требуются значительные капиталовложения, зачастую в валюте. Надежды на быструю конверсию в варианте «Перекуем мечи на орала» сказались иллюзорными. Централизованное материально-техническое снабжение находится в «полуразрушенном» состоянии. Система прямых договоров не работает. Предприятия по-прежнему ограничены в реализации продукции по собственному плану. Товары для народа, особенно с высокими потребительскими свойствами, рассматриваются как своеобразная валюта, если речь идет о кооперации.

НЕ ЗНАЯ ЗАКОНОВ РЫНКА

Созданию объединений-консорциумов способствует переход к региональному хозрасчету и самоуправлению, что позволяет выплыть из нынешнего народнохозяйственного омута. Региональный хозрасчет заинтересовывает территории в дополнительных источниках финансирования местного бюджета. Региональные же ассоциации будут вносить платежи именно в местный бюджет. Все они пока работают на союзный бюджет. К сожалению, принятый Закон СССР «О налогах с предприятий, объединений и организаций» закрепляет это положение, более того, в нем вообще отсутствуют такие хозяйственные единицы, как региональные и иные формы совместных предприятий (за исключением созданных с участием иностранных юридических лиц и граждан).

Любое кооперирование предприятий, особенно в сложных хозяйственно-правовых формах, требует высокопрофессионального управления. Существующие, как правило, маломощные кооперативы отстранили ведущую часть высокопрофессионального управленческого аппарата от этого процесса. Мешают всевозможные запретительные инструкции прямого и подтекстового характера, мелкомасштабность управленческой деятельности. Переход же от кооперации частных лиц к кооперации государственных и любых иных хозяйственных единиц позволяет заинтересовать квалифицированный управленческий персонал в подобной деятельности, сделать их участие легальным и поощряемым, создать по-настоящему «цивилизованную кооперацию».

По существующим классификациям консорциум определяется как «соглашение (часто временного характера), заключаемое между промышленниками и банкирами, а также между странами с целью проведения определенных деловых операций». Б. З. Мильнер консорциум определяет как «временное добровольное объединение предприятий для решения конкретных задач — реализации целевых программ и

проектов, в первую очередь научно-технических, инвестиционных, природоохранительных и других. Объединяются предприятия любой формы собственности. После выполнения задачи консорциум прекращает свою деятельность. Участники сохраняют свою хозяйственную самостоятельность, могут входить в другие консорциумы, ассоциации, совместные предприятия»[1].

Ключевыми признаками консорциума, таким образом, являются:

- временный характер объединения;
- обязательное участие банковских организаций;
- стремление к защите рынка сбыта своей продукции или иных экономических интересов.

При создании консорциума «Тонар», выпускающего товары народного потребления, мы пытались согласовать интересы партнеров и создать схемы «быстрого реагирования» на крайне изменчивый рынок товаров массового спроса.

Временный характер сотрудничества различных организаций, входящих в консорциум, обусловлен прежде всего крайней нестабильностью спроса на различные товары, особенно в условиях, когда мы не знаем законов поведения рынка, и нам кажется, что пустые полки — надежная гарантия любого хозяйственного начинания. На наш взгляд, «завоевание» рынка возможно в двух случаях: либо при быстром переходе с одного вида продукции на другой, либо при определенной монополизации продукции. Что же касается быстрого реагирования на спрос, то схемы кооперации в этих условиях неизбежно будут временными: для выпуска одних изделий нужны одни предприятия, для выпуска других — другие.

В деятельность консорциума вовлечены наиболее развитые предприятия оборонного комплекса. В ближайшее время вряд ли можно рассчитывать на четкую концепцию демилитаризации. Сам характер сокращения объемов оборонных заказов, принцип «ротации изделий по предприятиям-изготовителям» приводят к весьма специфическим формам высвобождения производственных мощностей, людских и материальных ресурсов. Необходимо делать ставку на то, что имеется сегодня на оборонных предприятиях.

Консорциум работает в бесфондовой системе материально-технического снабжения, мы сами ищем поставщиков, поскольку только это дает нам основание ставить вопрос о полной собственности на производимую продукцию. Понятно, что и это — одна из причин временности кооперационных связей. Хотя мы, разумеется, стремимся к длительным стабильным связям с нашими партнерами.

---

[1] **Мильнер Б. З.** *Удался ли побег из ведомственного плена. // Экономика и жизнь* № 14.90.

Временный характер носят и принципы распределения прибыли (дохода) консорциума, потому что в распределении дохода участвует только тот, кто непосредственно сотрудничает в нем. Кроме того, «доля» каждого участника может оперативно меняться в связи с изменением общих условий производственно-хозяйственной деятельности, конъюнктуры, приоритетности тех или иных видов совместной деятельности. Следует подчеркнуть, что членство в консорциуме без участия в совместном производстве не дает членам консорциума никаких дивидендов.

Присутствие в составе консорциума «Тонар» областного управления Промстройбанка не требует особых комментариев. Банк выполняет ссудно-кредитные, аудиторские функции. В дальнейшем он возьмет на себя работу с ценными бумагами, как выпускаемыми самим консорциумом, так и приобретаемыми как вклады в деятельность других хозяйственных организаций. Это все, так сказать, уставные функции банка. Но есть ряд дел, которые носят временный, хотя и весьма важный характер.

В последнее время всевозможные ассоциации растут как на дрожжах, многие так и не приступают к заявленной деятельности. Поэтому очень трудно тому же хозяйственному руководителю разобраться в серьезности намерений и деловой солидности будущего партнера.

На первых порах деятельности консорциума, когда намерений гораздо больше, чем реальных дел, важно создать доверие у партнера. Мышление же большинства хозяйственных руководителей пока весьма традиционно: для них состав вошедших предприятий и организаций важнее, чем целевые установки, нетрадиционность, новизна организационно-правовых форм деятельности. В этом смысле банк выступает своеобразным гарантом солидности фирмы. Ведь никто лучше банка не знает финансового состояния объединения в целом и каждого его члена, никто лучше него пока не может разобраться в реальности экономических прогнозов и намерений новых хозяйственных структур.

Велика роль банка и в разделении ответственности за деятельность консорциума. В условиях чересполосицы всевозможных инструкций, подзаконных актов, ведомственных методик банк может стать своеобразным демпфером на пути тех инструкций, которые сегодня мешают.

Банк, располагая информацией о финансовом состоянии предприятий региона, помогает осуществлять эффективную инвестиционную политику консорциума, выбрать наиболее рациональные формы кооперации, рекомендует предприятия, имеющие свободные мощности, производственные помещения и т. п.

ВТОРГАЕМСЯ НА ОБОРОННЫЕ «ХУТОРА»

Переход от плановой экономики к рынку ставит предприятия в непривычные условия производства: нестабильность реализации продукции, перспективы возможных убытков и финансово-экономической неустойчивости. Консорциум «Тонар» создавался с установкой на высокую эффективность хозяйственной деятельности. А это требует гарантий спроса на всю изготавливаемую продукцию, которых, по нашему мнению, можно достичь, выпуская сравнительно небольшими объемами ту продукцию, спрос на которую нестабилен. В больших объемах должна выпускаться та продукция, которую другие предприятия не могут выпускать вообще, либо на уровне качества, конкурентном с качеством продукции консорциума. Разумеется, в этом случае следует ориентироваться на емкость рынка и выбирать виды продукции, пользующиеся большим спросом.

И в первом, и во втором случаях мы ориентируемся прежде всего на рынок региона, хотя допускаем и возможности встречного товарообмена между регионами и республиками.

Сегодня консорциум «Тонар» представляет собой сложную, многоотраслевую внутрирегиональную кооперацию, включающую расположенные в Перми и области крупные предприятия оборонного комплекса, а также гражданских отраслей. Наличие в составе консорциума крупного КБ оборонного профиля позволяет разрабатывать и выпускать продукцию высокого научно-технического уровня.

Консорциум был зарегистрирован в июне 1989 г. Учредителями выступили крупные предприятия и областное управление Промстройбанка. В настоящее время в составе консорциума более 20 предприятий и организаций.

Высший орган консорциума — правление, в которое входят представители предприятий-учредителей, как правило, первые руководители либо главные инженеры, реже заместители по экономическим вопросам. Правление принимает решения по основным направлениям развития деятельности консорциума. На данном этапе нашей деятельности это основной вопрос, который приходится решать правлению.

Для текущей деятельности создана исполнительная дирекция из штатных работников и совместителей, ведущих управление работами по направлениям. Исполнительная дирекция имеет полный объем полномочий для решения всех вопросов, организации и подготовки производства, текущего производства, сбыта и реализации продукции.

Для защиты авторских прав консорциума есть бюро патентной экспертизы, на которое возложены задачи патентования ключевых технических решений, используемых при производстве продукции, а также

решение вопросов патентной чистоты разработок. Мы создали группу из высококвалифицированных художников-дизайнеров. Ни один вид новых изделий, осваиваемых консорциумом, не обходится без художественно-конструкторской проработки.

Консорциум имеет подразделение, занятое сбытом продукции. Это связано с тем, что в первую очередь производимая продукция реализуется в трудовых коллективах предприятий консорциума. Для этого мы создали фирменный магазин с филиалами на наиболее крупных предприятиях. Кроме того, мы используем магазины, имеющиеся на ряде наших промышленных предприятий, сотрудничаем с государственной торговлей, хотя следует отметить, что пока торговля через государственные магазины незначительна.

С самого начала деятельности консорциума мы стремились минимизировать управленческий аппарат, ориентируясь в первую очередь на работников-совместителей и вводя штатные должности только при больших объемах курируемой деятельности.

Успех консорциума возможен только при таком взаимодействии всех хозяйственных структур, при котором они становятся партнерами, заинтересованными именно в кооперации, а не в «натуральном хозяйстве». Нельзя сказать, что это удалось в полной мере. То и дело мы сталкиваемся с попытками «тянуть одеяло на себя», но в целом приоритеты сотрудничества завоевывают всеобщее признание.

Поскольку основной потенциал консорциума сосредоточен на крупных оборонных предприятиях, необходимо так организовать взаимодействие партнеров, чтобы сильные стороны предприятий складывались, а слабые — нивелировались. Сильные стороны оборонных предприятий — высокий уровень отдельных, определяющих технологических процессов, наряду с довольно средним уровнем «остального производства», медленное и очень дорогостоящее освоение новых видов продукции при надежном, стабильном по качеству и уровню технологии производстве.

Предприятия этих отраслей ориентированы на большие единичные мощности, крупные производства, на выпуск значительных объемов продукции. Практически в любом производстве имеются значительные резервы мощностей, «малозначительные» для основной, но ощутимые для выпуска гражданской продукции. Высокий научно-технический потенциал ИТР сочетается с крайне низкой инициативностью в хозяйственных инновациях. Инженеры-разработчики специализированы на узких направлениях.

К сожалению, большинство оборонных предприятий, с которыми мы сотрудничаем, страдают «ведомственным великодержавным шовинизмом», когда сотрудничество с предприятиями других оборонных ведомств, расположенных буквально «за забором», считается дурным

тоном. Это приводит к тому, что в регионе, даже в одном городе предприятия, как правило, не знают возможностей соседей. Заметим объективности ради, что этому способствовал явно чрезмерный режим секретности. Именно поэтому на всех оборонных предприятиях создано полное натуральное хозяйство и, как следствие, неоправданно высок уровень затрат. Эти предприятия оказываются чересчур дорогостоящими производителями гражданской продукции, весьма уязвимыми в вопросах сбыта, особенно, когда речь идет о массовых объемах товаров народного потребления.

И ПЫТАЕМСЯ СОЗДАТЬ ЛОКАЛЬНЫЙ РЫНОК

Для разработки новых видов продукции организованы на межотраслевой основе творческие коллективы из ведущих специалистов. Это позволило интегрировать сильные стороны наших предприятий. Подготовка производства оплачивается через систему трудовых соглашений с этими творческими коллективами и рабочими группами. Это же относится и к инструментальному оснащению производства новых видов продукции. Пришлось убеждать хозяйственных руководителей в необходимости такого решения, которое в 2—3 раза сокращает сроки и в несколько раз — затраты на подготовку производства. Это особенно важно при подготовке производства продукции, имеющей временный спрос: надо успеть освоить производство и реализовать такую партию продукции, которая бы сделала производство рентабельным.

Мы пытаемся прогнозировать получение дохода в зависимости от различных факторов, используем свою концепцию «бизнес-плана», что является каноническим этапом любого инновационного решения в условиях рыночной экономики. Пока мы это делаем несколько кустарно, но главное, что делаем. Как правило, все затраты на подготовку производства финансируются из целевых фондов консорциума и впоследствии учитываются при формировании долевого участия в прибылях.

Долевое участие в прибылях является одним из условий успешного, взаимовыгодного, справедливого сотрудничества предприятий. Традиционные схемы кооперации ставят партнеров в заведомо неравные условия: большая часть доходов остается у того, кто окончательно производит (собирает, комплектует) готовую продукцию. Схема формирования и распределения прибыли (дохода) консорциума проста. После подготовки производства и выпуска установочной партии на правлении утверждаются согласованные калькуляции совместного изготовления продукции и общая калькуляция. Все взаиморасчеты

между партнерами производятся по взаимосогласованным калькуляциям, при этом фактические затраты считаются равными нормативным. Если предприятие снижает их, оно имеет дополнительную прибыль, если наоборот — это также его проблемы. Нормативная прибыль может распределяться либо через систему расчетно-плановых цен, либо после ее окончательного формирования на уровне консорциума.

Порядок и направления использования прибыли также определяются правлением. В настоящее время принята следующая схема: 5 % — резервный фонд (плата за банковские кредиты, погашение возможных убытков по венчурным инновациям и т. п.); 25 % — фонд развития консорциума (формирование собственных средств производства консорциума, целевые программы финансирования развития отдельных предприятий-участников консорциума и т. п.); 20 % — фонд целевого стимулирования (оплата труда временных творческих и рабочих групп, стимулирование за предпринимательскую активность по направлениям деятельности, другие подобные направления); 50 % — фонд долевого участия (распределяется между участниками производства пропорционально долевому вкладу в совместное производство).

Долевое участие каждого предприятия определяется на основе модного нынче консенсуса. При этом доля предприятия в получении прибыли зависит от самых различных факторов по каждому направлению деятельности. В одних случаях приоритет традиционно отдается материальным затратам, в других — трудоемкости, в третьих — дефицитности выполняемых работ или оказываемых услуг. Главное, мы пытаемся уйти от трафарета, формируем у партнеров чувство «взаимной необходимости».

Хозяйственным объединениям, подобно нашему консорциуму, гораздо проще адаптироваться к рынку, чем отдельному производству, так как многие элементы рынка мы пытаемся реализовать «в отдельно взятом консорциуме». По мере удовлетворения спроса на нашу продукцию в трудовых коллективах наших предприятий все большая часть производимой продукции будет поступать в свободную продажу через систему государственной торговли в город и область. По мере насыщения местного спроса продукция будет передаваться через торговые структуры гор(обл)исполкома для обменов на товары с другими регионами. Такая последовательность реализации продукции консорциума позволит нам, как кажется, прогнозировать динамику спроса и реагировать на него объемами производства.

Пока наше объединение не нужно местным властям. Теоретически рассуждая, нужно очень. Но на практике все наоборот. Руководство местных Советов не оперирует категориями «перспективных тенденций», оно мыслит конкретно и прагматически. Так вот, вопрос первый: а что имеет город от вашей деятельности? Намек ясен: речь идет

об отчислениях в местный бюджет. По действующим пока инструкциям Минфина все хозяйственные объединения, концерны, ассоциации, консорциумы вносят платежи в союзный бюджет. Понятно, когда речь идет о концерне, созданном вместо почившего в бозе министерства, но мы какое отношение имеем к союзному бюджету? Чисто местное, региональное образование, созданное сугубо по инициативе предприятий региона (пусть в массе своей союзного подчинения), выпускающее продукцию без фондов, можно сказать — из ничего. А ведь мы могли бы вносить ощутимые платежи в местный бюджет. В конце 1990 г. мы выйдем на 8—10 млн объема производства, в следующем году надеемся выйти на 80—90 млн. С учетом нашей высокой рентабельности (мы попросту не выпускаем нерентабельную продукцию) размер прибыли от объема производства только этого года составит 1,5—2 млн руб., а налог (считая по ставке будущего налогообложения) — не менее 50 % этой суммы. В следующем году мы могли бы внести в местный бюджет уже несколько миллионов рублей. Кроме того, каждый рубль произведенной нами продукции оплачивается живым рублем потребителя, работает на кассовый план города, области. Разворачивая производство, мы можем значительно снизить социальную напряженность в регионе, возникающую из-за товарного дефицита. Пока же мы не можем похвастаться, что нам создан режим благоприятствования со стороны местных Советов. Правда, слабым утешением служит то, что начало нашей деятельности пришлось на период, когда старые Советы и их исполнительные органы ушли, а новые еще не во всем разобрались. Что ж, подождем, посмотрим.

Вторая проблема — материально-техническое снабжение. При больших объемах производства нам нужны солидные поставщики. И хочется работать с ними чистыми руками. Один для них пряник — встречные поставки товаров. Ничего больше мы предложить не можем. Из-за этого многие перспективные направления деятельности не реализуются, мы вынуждены в основном замыкаться на региональные поставки. Здесь пока этот процесс еще управляем, в том числе и авторитетом наших хозяйственных руководителей и некоторых наших единомышленников в партийных и советских органах. Очевидна пагубность замкнутого регионального рынка, хотя и считаем, что некоторое время тенденции специализации производства и потребления в регионах будут развиваться.

Третья проблема — кадры. Очень трудно найти компетентных, профессиональных работников. Традиционная система хозяйствования ставила во главу угла не работника, а структуры, аппарат управления. Профессионально и широко подготовленный специалист ей не был нужен, сейчас мы пожинаем плоды. Можно без труда найти квалифицированного конструктора, технолога, даже организатора производ-

ства, но все они совершенно не подготовлены в экономических вопросах, не представляют методологии «социалистического предпринимательства». Нам, кстати, легче, мы, в силу сложившихся в регионе взаимоотношений, тесно сотрудничаем с факультетом переподготовки руководящих работников при Пермском политехническом институте, готовящем специалистов по организации управления. Большинство руководителей направлений в консорциуме — бывшие выпускники спецфакультета, как его в обиходе называют.

●

СПРАВКА. Консорциум «Тонар» производит или налаживает производство следующих изделий: простые виды мебели (столы, стулья, кухонные уголки, диваны, шифоньеры), наборы мебели для двух-трехкомнатных квартир, фильтры-очистители для воздуха и воды, осветительные приборы, досуговые комплексы типа «Водяная горка», опорные конструкции для индивидуального строительства в сейсмически опасных зонах и многое другое.

Адрес для получения дополнительной информации: 614016, Пермь, Краснофлотская, 18, кв. 85. тел.: 45-48-82, Станислав Михайлович Леонтьев; 614000, Пермь, ул. К. Маркса, 15, консорциум «Тонар».





РОДИТЬСЯ ЗАНОВО!

НЕСВОЕВРЕМЕННЫЙ «КРУГЛЫЙ СТОЛ» ПО ЭКОНОМИКЕ ФИЗКУЛЬТУРЫ

Зачем сейчас об экономике физкультуры, если в стране еще не решены гораздо более важные и острые проблемы с собственностью, ценами, новыми формами хозяйствования, с непредсказуемо исчезающими товарами первейшего спроса, с жилищной проблемой, с запущенной медициной... Стоп! Ухватимся за медицину, хотя здоровье — только один из множества «выходов» физкультуры.

В каком мы находимся положении?

Если, по данным Всемирной организации здравоохранения, смертность в развитых капиталистических странах за десятилетие 1972—1982 гг. существенно упала (Япония — на 40 %, США — на 30 %), то у нас — возросла. Предстоящая продолжительность жизни (один из наиболее общих показателей здоровья населения) в СССР сократилась за 15 лет (1970—1985 гг.) с 70 до 68 лет при увеличении разрыва между мужчинами и женщинами по этому показателю более чем на 10 лет. Это один из самых неблагоприятных показателей в мире. Из ста

юношей в возрасте 16 лет в СССР до 60 лет предстоит дожить только 68, тогда как в Японии — 88, в США — 82.

По показателям младенческой смертности (количество умерших на 1000 родившихся в данном году) картина такая: Япония — 5, Франция — 8, США — 10, СССР — 25! Из 100 дошкольников у нас 14 хроников, сохраняют здоровье к 7-летнему возрасту — 23; 10 % школьников — гипертоники и лишь половина здоровы к окончанию школы. Из 1000 студентов болеют 565. Лишь 42 % призывников способны выполнить нормативы ГТО, каждый второй не может осилить нормативы по подтягиванию, каждый третий — по бегу на 100 м.

Рабочий в СССР болеет более 15 дней в году, в США — 4. Не дожив до пенсии, у нас умирают более 500 тыс. человек в год. Экономические потери оцениваются в 70 млрд руб. в год.

Юрий Власов считает, что мы, как народ, находимся на грани физической деградации. Половина из нас отягощена лишним весом, более 70 млн курят, миллионы в разной степени пристрастны к алкоголю.

Есть прямая связь между состоянием здоровья и занятиями физкультурой. Лишь 6—8 % советских людей занимаются физкультурой для здоровья. У американцев же культ моложавости и здоровья привел к тому, что 60 % из них бегают, прыгают, плавают... За последние 25 лет 43 млн человек в США бросили курить и здесь надеются к концу века вообще покончить с курением. Сокращается потребление крепких напитков.

Здоровые нации уважают физкультуру! Настолько, что ею пропитана вся жизнь: не только досуг, но и школа, университеты, промышленное производство, торговля и, конечно же, вездесущая реклама. Президент могущественной державы не стесняется показаться среди любителей бега трусцой в шортах, майке и кепке с солнцезащитным козырьком. Даже последнее место в забеге, даже сход с дистанции не уронит его престижа. С кем не бывает! Важно внимание и значение, придаваемое физкультуре первым лицом государства.

У нас — ничего подобного. Спортивно-физкультурная общественность с досадой отмечает, что Президент СССР ни слова пока не сказал о физкультуре. В парламенте тоже не очень озабочены физкультурной проблематикой. Однако задумываться о здоровье, лишь когда боль становится невыносимой, могут только легкомысленные и бескультурные люди. Часто это бывает слишком поздно.

Надо ли напоминать, что состояние здоровья — едва ли не главный показатель качества так называемого «человеческого фактора», в раскрепощении которого мы справедливо видим ключ от всех наших общественных болезней и о чем не устаем трубить в газетах.

Констатируя бедственное положение физкультуры, мы не можем не задуматься над причинами, прежде чем попытаться нащупать новую дорогу.

Как получилось, что физкультуру — защитницу нашего здоровья — уложили на обе лопатки? Какой новая физкультура должна быть? Как она должна вписываться в новую экономику страны?

Таково общее направление разговора за «круглым столом» ЭКО. К сожалению, мы не имеем возможности осветить множество рассмотренных вопросов, как и с необходимой полнотой представить всех участников «круглого стола». Помимо тех, кто получил слово на страницах журнала, активное участие в обсуждении принимали С. С. Шаталин, член Президентского совета, академик-секретарь Отделения экономики АН СССР; доктор экономических наук Д. Д. Москвин, оба они члены редколлегии ЭКО; кандидат философских наук С. И. Гуськов, зав. лабораторией ВНИИ физической культуры; Е. М. Леванова, научный сотрудник ВНИИФК.

Вел заседание член редколлегии журнала, член-корреспондент АН СССР А. Г. Гранберг.

ФИЗКУЛЬТУРА ИЛИ СПОРТ! ЗДОРОВЬЕ ИЛИ МЕДАЛИ!

А. М. АЛЕКСЕЕВ, зав. сектором экономических проблем физической культуры ВНИИФК, кандидат экономических наук: — Очень часто, особенно в последнее время, физкультуру и спорт называют отраслью народного хозяйства, то ли стремясь поднять ее престиж, то ли преследуя еще какие-то цели.

Но отрасль отличается определенными признаками. Должны быть предприятия, производящие специализированную продукцию или услуги, специализированные кадры, специализированная же материально-техническая база и, наконец, достаточно специализированное управление отраслью. С этой точки зрения, физкультура и спорт пока отраслью не являются.

Она распылена между множеством различных ведомств: Госкомспорт, ВДФСО профсоюзов, ДОСААФ, Совет по туризму и экскурсиям, ОСВОД, «Динамо», ЦСКА, «Трудовые резервы», комсомол и т. д. Все они управляют отраслью параллельно, выполняют одинаковые функции, что ведет к распылению ресурсов.

Ситуация осложняется скособоченными взаимоотношениями между физкультурой и массовым спортом, с одной стороны, и спортом высших достижений, с другой. Мы до сих пор живем под лозунгом: от значка ГТО до олимпийской медали, этот лозунг висит почти на всех наших стадионах. Но лишь доли процента соответствуют этому

лозунгу, практически каждый человек не проходит от значка ГТО к олимпийской медали.

Спорт и физкультура — совершенно разные вещи. То, что их объединяет — лишь более или менее одинаковая специфика тренировочного процесса — на порядок меньше того, что их разъединяет. И прежде всего, у них разные цели: физкультура — это здоровье, спорт — это спортивный результат, часто вопреки здоровью. У них разные методы и задачи. В физкультуре — это массовость, привлечение людей. В спорте совсем наоборот — это отбор, и чем меньше отобрано, тем лучше.

Объединение физкультуры и спорта в одну «отрасль» привело к тому, что на практике спорт душит физкультуру, не дает ей развиваться. Причина — различие их по престижу.

Любой выпускник физкультурного вуза стремится в спорт. Это выгоднее, чем массовая физкультура, поскольку спорт — это талоны, поездки и другие возможности улучшить материальное благосостояние. Физкультура такого не дает.

Человеку, желающему заниматься физкультурой, попросту некуда обратиться. Он не может получить соответствующую услугу в том объеме и качестве, как обычную бытовую услугу. Хотя и с бытом у нас неважно, но по сравнению с физкультурой это вполне благополучная отрасль.

А там, где вы можете поплавать или позаниматься в группах здоровья или еще каких-нибудь, мало кто скажет вам, в каком состоянии вы находитесь, правильно или нет занимаетесь. Обо всем этом приходится судить по самочувствию, двигаться наобум.

В 1987 г. мы анализировали постановку физической культуры на АЗЛК. Этот завод стабильно занимает первое место по развитию физкультуры в Москве. Замечательная материально-техническая база, ни у кого в Москве такой нет: и дворец спорта, и крытый манеж, и ледовый дворец, и теннисный корт. Так вот, на АЗЛК из 186 тренеров лишь двое работают на массовке. 3 % времени отводится на работников завода, остальное — на 19 центральных спортивных школ, на детско-юношеские спортивные школы, на команды мастеров.

По деньгам ситуация еще более выразительная. Из 1,8 млн руб. лишь 17 тыс. идет на массовую физическую культуру, в которых — зарплата двух тренеров, а остальное — «поезда здоровья». Вот и вся физкультура.

С. П. ШПИЛЬКО, зам. директора ВЦИОМа, кандидат экономических наук: — Физическая культура, как мне кажется, — все-таки отрасль. К названным здесь четырем признакам традиционно добавляют еще один — функциональное значение производимой продукции, ее специфика. Здесь этот признак налицо, ведь физкультурно-оздорови-

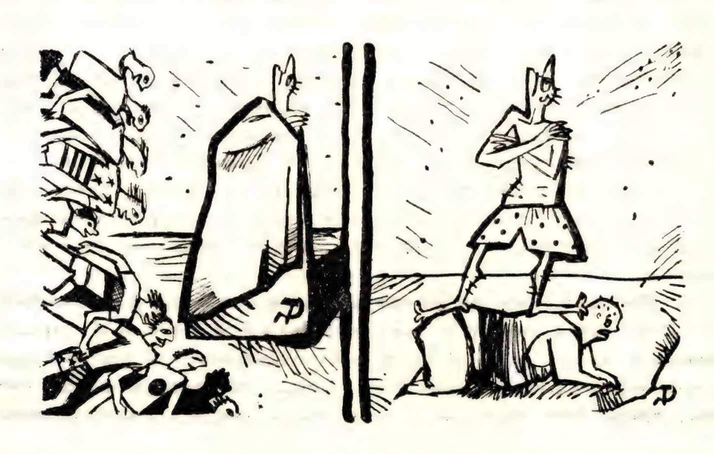
тельные и спортивно-зрелищные услуги как ключевой продукт отрасли имеются.

Я не согласен с тем, что в сфере физической культуры нет первичного хозяйственного звена, представленного специфическим видом предприятий или учреждений. Все эти спортшколы, спортивные комплексы, спортивные сооружения со своим персоналом, материальной базой — все это нормальные первичные звенья отрасли, подобные школам в образовании, больницам в здравоохранении. Здесь я не вижу проблемы.

Проблема в том, что эта отрасль находится в стадии становления. И в ее рамках развивается внутриотраслевое разделение труда, выделяется массовая физическая культура и спорт высших достижений. С моей точки зрения, вовсе не спорт давит физкультуру. Ее давит только система. Сам по себе спорт здесь совершенно ни при чем, ибо его тоже давят, но по-своему. Почему на Западе большой спорт не забирает средства у массовой физкультуры?

Я полагаю, диспропорция порождена политическими и идеологическими причинами. Спорт у нас всегда был средством ярко выраженных идеологизированных, агрессивных, политических в общем-то амбиций. Мы развивали спорт, чтобы доказать всем, что «советский слон самый сильный слон» в мире.

Отсюда все беды и большого спорта, и массовой физкультуры. Функции большого спорта — а это и эстетическое, и нравственное воспитание, и развитие внешнеэкономических связей, и лаборатория возможностей человека, и т. д.— опосредуются воздействием на зрителя как основного потребителя услуг большого спорта. У нас же спорт к зрителю вообще никакого отношения, за исключением довоенного периода и первой половины 50-х годов, не имел и не имеет.



В середине 60-х годов большой спорт с очевидностью стал использоваться как средство решения чисто идеологических задач: пропаганды социализма, социалистического образа жизни и т. д.

Отсюда наши беды. Дикие социально-экономические потери и в спорте, и в физкультуре идут от стремления доказать, что советский спорт самый сильный, несмотря ни на какие затраты средств, ни на какие экономические и социальные жертвы. И сейчас только начался отход от такой модели. Но она еще жива, продолжает действовать.

И когда мы, исходя из сегодняшнего состояния спорта и физкультуры, думаем поправить дело, удерживая бюджетные ассигнования, сохраняя какие-то старые структуры,— то это ложный путь. Переход на рыночную экономику не позволит сохранить ничего старого. Единственный способ — создать новую систему экономических и социальных отношений, новую политику, если хотите, как в большом спорте, так и в массовом физкультурном движении.

НА ФУНДАМЕНТЕ КУЛЬТУРЫ!

В. А. ПОНОМАРЧУК, зав. сектором социологии физической культуры ВНИИФК, кандидат философских наук: — Для меня очевидно все же абсолютно четкое разделение. Только не надо говорить «физкультура». Речь должна идти о физической культуре, а это уже отрасль не чисто телесной деятельности, это уже область культуры. Спорт — полная противоположность физической культуры, я бы сказал, ее превращенная форма в условиях товарного производства.

Спорт вызывает сужение культурных ценностей, вызывает развитие только в одном отношении, только одной из способностей — телесной, чтобы выставить ее на продажу. Отсутствие гармонии, самосовершенствования не приносит, а уносит здоровье. Здесь говорилось об идеологизации спорта. Посмотрите, какая выстраивается пирамида: спортсмен выставляет свое тело на продажу, тренер — спортсмена, организатор — эту систему, и в конце концов на уровне государства вся система спорта выставляется на продажу, неважно, за деньги или за идеологические ценности. Идеологизация деформирует спорт, но не меняет сути дела. Это система, построенная на чисто коммерческих началах. И отсюда нельзя делить спорт на большой и малый. Для подобного разделения нет критериев. Естественное разделение: физическая культура, имеющая установку самосовершенствования человека, и спорт, неважно, большой или малый, с целевой установкой достижения победы, когда спортсмен готов ради победы жертвовать и здоровьем, и чем угодно. Допинг в этом отношении ничуть не более безнрав-

ствен, чем любое другое средство. Мы привыкли допинг выделять в большом спорте, но ведь в каком-то смысле новый спортивный инвентарь — то же самое. Это достижение не спортсмена, а промышленности.

В спорте настолько все пронизано соревновательным элементом, настолько он гипертрофирован, что кажется естественной и неотъемлемой частью человеческой природы и не позволяет увидеть его истинное место. Ну как же, разве те, кто играют во дворе в волейбол, не хотят выиграть и не огорчаются, проиграв? Между тем достаточно сравнить восточные единоборства с нашей практикой, чтобы увидеть в них превалирование культуры, глубокое уважение к противнику, осознание себя частью чего-то более глубокого и серьезного, чем только победителем своего соперника. Да и наш опыт, если вглядеться, не так прост.

Соревновательный элемент тесно связан с игрой, он присутствует во всех видах человеческой деятельности. Но вот две разные ситуации: дворовая команда не пришла поиграть — огорчение. Та же команда не явилась на официальную игру — все ликуют. Ура, кубок наш! Только в спорте соревновательность приобретает самостоятельное значение. И это коренным образом отличает его от физкультуры. Недаром ведь говорится: «ради спортивного интереса», т. е. ради одной только идеи соревновательности, а не для практической пользы. Связывая проблемы физической культуры со здоровым образом жизни, мы тоже ограничиваем ее, оставляя за бортом культуру. Сам термин «здоровый образ жизни» непродуктивен. Возьмем определение здоровья, данное Всемирной организацией здравоохранения. Здоровье по ВОЗ — это социальное благополучие. Некто приходит домой после собрания, на котором его проработали, и, чтобы снять дикий стресс, выпивает стакан водки. С точки зрения «здорового образа жизни» это недопустимо, но этим восстанавливается социальное благополучие. Другое дело, что подобный способ снятия стресса культурным не назовешь.

Различие физкультуры и спорта объективно. Исследования показывают, что личность человека, вовлеченного в спорт, даже и так называемый массовый, через два года меняется. Он становится более эгоистичным, менее нравственным. Ребенок в 12 лет, только пришедший в ДЮСШ, не отличается от сверстников. А через два года отличается — и в худшую сторону. Это влияние спорта, когда преследуются цели, лежащие вне культуры, вне рамок совершенствования культурного человека.

Сведение воедино физической культуры и спорта позволяет функционерам грабить физическую культуру. Средства, полученные подо все, потом можно распределить так, чтобы достигались наиболее вы-

годные и престижные цели. Мы проводили исследования по интересам различных уровней управления ДФСО профсоюзов и Госкомспорта. Оказалось, что у них одинаковая структура. На нижних этажах — направленность на массовую физическую культуру. Верхушка же хочет занять главенствующее положение в спорте. Поэтому, в частности, спорт нельзя отдавать профсоюзам, иначе они все деньги распределят спорту в борьбе за связанные с ним выгоды.

Смешение физической культуры и спорта имеет далеко идущие последствия. В школе мы до сих пор занимаемся проблемами физических качеств вместо того, чтобы формировать физическую культуру, установки, мотивы, фундамент человеческой личности. В результате на каждом этапе нам приходится все делать заново. Мы ломаем голову над тем, почему у нас не занимаются школьники, почему не занимаются студенты, почему не занимаются взрослые и на каждом этапе хотим их вовлечь в занятия, вместо того, чтобы с самого начала формировать установку на занятия физическими упражнениями в целях самосовершенствования. Давно уже на Западе внимание привлекается к тем видам упражнений, которые человек может делать всю жизнь. Мы же навязываем, например, снарядную гимнастику, которой человек никогда в жизни заниматься не будет. И не потому ли наименьшая посещаемость уроков физической культуры в школах приходится на вторую четверть, когда идет эта самая снарядная гимнастика? Дети сами понимают, что она в перспективе им не нужна, и от нее отлынивают. И когда мы сводим процесс формирования физической культуры к физическому воспитанию, даем какую-то спортивную дисциплину, мы тем самым меняем ценности и цели культуры на цели решения каких-то проблем, лежащих вне сферы физического самосовершенствования. Здесь-то и заключено основное различие физической культуры и спорта.

Акцент на слове «культура» в словосочетании «физическая культура» имеет ключевое значение и далеко идущие последствия, я хотел бы особо это подчеркнуть. Обычно под культурой понимают совокупность духовных и материальных ценностей, накопленных человечеством. Но при таком понимании из сферы культуры выпадает сам человек. Тут, говоря словами Маркса, остается лишь «неорганическое тело цивилизации». Физическая культура — это по сути дела не только и не столько аспект общей культуры



человека, это в известном смысле ее база. Культура — способ построения человека. Она задает цель и доставляет средства, впитывая все, что накоплено, и творя новое.

Если наша цель — подготовка пресловутого «человеческого фактора», то мы будем ограничены рамками определенной социальной роли (инженера, рабочего или спортсмена — не важно), будем развивать лишь отдельные качества, сводя процесс формирования физической культуры личности к профессионально-прикладной физической подготовке, приспосабливая человека к производственному процессу. Это и есть превращение человека в придаток машины, в винтик. Именно такого человека мы и должны постоянно «оздоравливать», прививать ему «здоровый образ жизни». Задача, между тем, в принципе должна ставиться иначе. Формируя физическую культуру, мы тем самым снимаем задачу оздоровления. Культурный человек по своему образу жизни, так сказать, попутно будет здоровым.

Приведу еще один небольшой пример того, как принципиально правильный подход влияет на последствия. Считается, что в школе занятия физической культурой должны занимать шесть часов в неделю. Только в этом случае от них есть толк. Двухчасовые занятия бессмысленны, напрасная трата времени. Да, это так, но если стоять на позициях «спортизации» школы. Если же исходить из культурных потребностей, то и два часа занятий с детьми могут быть плодотворными. Конечно, шесть часов все-таки лучше.

ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ!

А. М. АЛЕКСЕЕВ: — В тоталитарном государстве все, что возвеличивает государство, всегда будет иметь приоритет перед личностным. В нем человек — винтик везде: и на производстве, и вне его. И спорт в таком государстве всегда будет отбирать средства у массовой физкультуры.

В настоящее время экономики физической культуры, в отличие от экономики спорта высших достижений, не существует. В большом спорте есть средства, кадры, база, есть результат, который поощряется материально,— в этом плане можно говорить об экономике спорта. Не то в области физкультуры.

Специализированных кадров, ориентированнных на работу с населением, практически нет. Их только-только начали готовить в Белоруссии и намечают готовить в Москве. А учителя физической культуры ориентированы на спортизацию, т. е. на выполнение физических упражнений, связанных с видами спорта.

Специализированной базы для работы со здоровым населением, я не говорю об инвалидах — это отдельный вопрос, тоже нет.

Наконец, третье — деньги.

По нашим подсчетам, в среднем на физическую культуру в нашей стране тратится 250—300 млн руб. из 3 млрд руб. Все остальное, около 90 %, тратится на спорт высших достижений. То есть на физическую культуру приходится примерно 1 (один) рубль на человека. Чтобы обеспечить хотя бы минимум, необходимо не менее 40 руб. на взрослого и 60—65 руб. на ребенка, т. е. в 40—60 раз больше.

Что необходимо сделать, чтобы создать экономику физической культуры? Прежде всего найти деньги. Мне кажется, это можно сделать по следующим направлениям.

Во-первых, спокойно, без ажиотажа, посмотреть на расходы нашего Министерства здравоохранения. Сейчас мы тратим на здравоохранение 25 млрд руб. По подсчетам, которыми я специально занимаюсь, оздоравливать человека средствами физической культуры в 18 раз дешевле, чем его лечить,— к тому же при более высоком конечном результате. Наша концепция здравоохранения ориентирована на лечение, а не на профилактику, не на оздоровление. Если переориентировать концепцию здравоохранения с лечения на оздоровление, включив в нее, разумеется, массовую физическую культуру, то мы можем достичь теми же средствами гораздо более высокого результата. Но на это требуется время.

Второе. Средства социального страхования. Мы используем их совершенно неправильно: а это большие деньги — около 20 млрд руб.— используем только на лечение и на все мероприятия, связанные с больными людьми. По подсчетам, сделанным в нашем секторе, достаточно одного процента средств социального страхования, чтобы полностью профинансировать массовую физическую культуру, чтобы на всех уровнях ввести двух-трехразовые систематические занятия физической культурой.

Третий источник — средства населения, которое в настоящее время готово платить деньги за физкультуру. Хотя это в принципе неверно, но тем не менее при отсутствии денег этот путь можно использовать. По социологическим исследованиям, проведенным нами вместе с сектором В. А. Пономарчука в прошлом году, 86 % родителей готовы за своих детей платить до 10 руб. за двух-трехразовые занятия в ДЮСШ, то есть, так сказать, на условиях физкультуры, а не спорта.

В. А. ПОНОМАРЧУК: — Там, кстати, выявилась такая позиция. Опрошенные считают, что спортивное совершенствование должно быть платным, и платить должны родители, а базовое физкультурное образование — бесплатным.

И за свои собственные занятия люди готовы платить, хотя теоретически за это должно платить либо государство, либо профсоюзная организация. То есть деньги можно найти, необходимо только над этим работать.

А. М. АЛЕКСЕЕВ: — Теперь такой немаловажный вопрос: будет ли народ заниматься, даже если будут деньги?

Мы говорим людям: не пей, не кури, занимайся физкультурой. А он пьет, курит и не желает заниматься. Почему? Уже здесь говорилось, в частности, из-за отсутствия денег мы упускаем тот возраст, когда нужно начинать заниматься. У нас чем человек старше, тем больше на него выделяется денег. В детских дошкольных учреждениях вообще ничего нет. В школах двухразовые занятия, да еще школьнику не устают говорить: не бегай, не прыгай, сиди тихо. Когда он кончает 10-й класс, физической культурой заниматься не хочет вообще. Поэтому деньги нужно вкладывать не во взрослых. Это уже потерянное поколение, оно уже не будет массово заниматься физической культурой. Нужно вкладывать в ребенка. Вот тогда потихонечку, через 10—15 лет мы можем прийти к ситуации, которая есть на Западе, когда все более или менее бегают. Хочу оговориться: я вовсе не агитирую за то, чтобы взрослые вообще не занимались. Кто хочет и может, пусть бегает, плавает, играет...

В. А. ПОНОМАРЧУК: — И нужно сразу добавить, что должна быть переориентирована школьная программа. Она была создана под спорт, все дети рассматривались как резерв ДЮСШ, а ДЮСШ — как резерв для большого спорта. От нацеленности на спортизацию, на экстенсивный путь подготовки резервов для большого спорта нужно перейти к удовольствию от занятий, к выработке установки на занятия.

Соревновательный элемент — да, он должен быть, без этого скучно заниматься. Я, например, никогда в жизни оздоровительным бегом заниматься не буду, это не по моему характеру. Но соревновательность не должна доминировать.

ПРИОРИТЕТ — ВЛОЖЕНИЯМ В ФИЗКУЛЬТУРУ

А. М. АЛЕКСЕЕВ: — Мы определяли зависимость между режимом двигательной активности (физкультурник — нефизкультурник) и заболеваемостью человека. Что выяснилось?

Во-первых, 66 % — ровно две трети — людей совсем никакого отношения к физкультуре не имеют. Они не делают утренней гимнастики, не занимаются в секциях, у них низкая фоновая двигатель-

ная активность. У этих людей заболеваемость составляет 10—32 рабочих дня по 28 позициям (кроме абортов, беременности и т. д.). По существу они определяют всю заболеваемость в стране, у нас заболеваемость больше чем в других странах.

С увеличением числа занятий заболеваемость снижается. Час занятий в неделю снижает заболеваемость на полдня в год, минимум достигается на отметке 6,5 часов в неделю. Если бы все население нашей страны занималось по 6 часов в неделю, то можно было бы снизить заболеваемость на 35—40 %. Это три дня не платить по бюллетеню. И это все — за 40 руб. на одного занимающегося.

Затраты окупаются в соотношении 1 : 8. 40 руб. затрат дают 300—350 руб. прямого эффекта от снижения выплат по больничным листам. По стране это даст около 2,5—3 млрд руб. плюс эффект от дополнительного выпуска продукции.

Здесь не учитывается экономия затрат, связанная с улучшением ситуации в здравоохранении от уменьшения числа больных, и другие моменты.

С. П. ШПИЛЬКО: — Давайте не поддаваться прекраснодушию и магии цифр, хотя я не имею конкретных претензий к этим расчетам. Не верю, что если мы сегодня из здравоохранения или другого источника, за исключением, может быть, средств населения, найдем нужный миллиард или полтора,— я не говорю, что их не надо искать, но если мы найдем,— я боюсь, очень мало что изменится. Ну кто ими будет распоряжаться? Люди архинизкой квалификации, методисты, которым сегодня дай тысячу рублей — и они не будут знать, как грамотно использовать свалившиеся на них деньги? Найдем мы этот миллиард. И что же? Население тут же помчится на стадион?

Мы не знаем, как поведет себя в условиях инфляции эта высокоэластичная потребность. Разве что высокодоходная группа населения будет всегда предъявлять услуги на теннис, восточные единоборства и т. п., а как поведет себя основная масса населения — неизвестно. Ну как побудить давать заводские деньги на физкультуру, когда все так неопределенно? До физкультуры ли сейчас?

Наконец, нельзя не видеть, что система массовой физкультуры разваливается. Разваливается система ДЮСШ, школьная физкультура давным-давно в упадке. Что будет в ближайшие 2—3 года? Скорее всего, ничего хорошего. Будет глубочайший кризис массовой физической культуры, который она неизбежно должна пройти, равно как и наше общество, экономика в целом. Конечно, кризис надо самортизировать, нельзя, чтобы корабль плыл без руля. Но нужно быть реалистами. Мы не США. Они могут вкладывать доллар и точно знать, что через какое-то время получат три доллара. У них стабильность,

у нас же совершенно иная ситуация — и на производстве, и в быту, и в жизни — везде.

Поэтому прежде всего нужно максимально задействовать всевозможные экономические механизмы на низовом уровне, все кооперативы, малый бизнес и т. д., благо, возможности есть.

Еще один важный момент. Мне кажется, нужно поднять общественное движение в этом плане. Рост гражданского самосознания налицо, как и процесс политизации. Сейчас возможна реализация самых различных инициатив. Потенциал гражданской инициативы в физической культуре, который сегодня несут многие: бывшие спортсмены, любители, объединенные в различные клубы, вроде клубов «Белая ворона» или любителей бега,— можно реально использовать. Но, конечно, к этому нужно подходить грамотно и с точки зрения средств социально-психологического воздействия, и с точки зрения экономики. Здесь есть своя, неформальная, негосударственная, но очень специфическая сфера экономических отношений.

В. А. ПОНОМАРЧУК: — Хотелось бы возразить насчет надежды на кооперативы. Они как раз и ведут к сильному расслоению, к сужению возможности заниматься низкооплачиваемым группам населения. Опросы показывают, что максимум, который можно выделить в среднем на человека — 5—10 руб. в месяц. Чтобы занятия были эффективными, нужно заниматься два раза в неделю. Это значит, что кооперативные занятия требуют 20 руб. в месяц как минимум. А это возможно только для высокооплачиваемых семей. Если мы будем возлагать надежды на них, то закроем путь другим.



С. П. ШПИЛЬКО: — Пусть те, кто может тратить свои деньги и потреблять услуги повышенного качества — тратят и получают. А мы определимся, кто же те остальные, кого государство может взять на себя? Мы должны и определиться с формой финансирования; ведь, если оставить все как было в физической культуре, от этого миллиарда ничего не останется и никаких услуг не будет оказано. Если мы перейдем на систему внутрибюджетного хозрасчета при этом бюджетном финансировании, то в этом случае услуги по социально-низким ценам могут оказывать те

же кооперативы, им без разницы, кто ему доплачивает энную сумму за то, что он инвалиду или ребенку дает возможность заниматься,— муниципалитет, Госкомспорт СССР или государство.

А. М. АЛЕКСЕЕВ: — Чтобы выйти из кризиса, нужна специальная стратегия. Волевым решением мы население не заставим заниматься физкультурой. Нужно в первую очередь спасать детей. Если все останется без изменения, мы будем иметь и рост заболеваемости, и рост смертности, и снижение средней продолжительности жизни, что сейчас уже есть.

Допустим, миллиард есть. Можно ли отдать его прежде всего детям? Возможно ли его использовать? Мы такие прикидки делали. Взяли Калининский район Москвы. Там есть школы, которые не используются по вечерам. Стало быть, есть база физкультурно-оздоровительной работы.

Скажут, принималась масса постановлений по этому поводу, но без толку. Это так. Но не в постановлениях дело. В Москве, кстати, вообще сооружения используются только на 30 %. Итак, база есть. Есть и кадры. Это инструкторы-методисты, учителя физкультуры, которые согласны вести занятия за дополнительную оплату, общественники. Кадры и база есть. Нет системы, нет механизма, который бы этот миллиард разумно позволял использовать. Это могут быть любые системы: и кооперативы, и общественные организации, и школы физкультуры и здоровья. Нужно все это реализовать.

Да те же самые ДЮСШ, если их включить в иной хозмеханизм, ориентировать не на результат, а на массовку и платить «с головы», будут работать совершенно по-другому.

С. П. ШПИЛЬКО: — В Венгрии, да и во всем мире, устраивается конкурс между школами на лучший проект наиболее эффективного использования средств. И их не размазывают, а дают двум-трем школам в районе.

А. М. АЛЕКСЕЕВ: — Ввести учителя физкультуры в детском саду, не говоря о другом. Бассейн для детского садика стоит 10—12 тыс. руб. Вечером его можно использовать и в других целях. Пока что в Москве детские сады обеспечены бассейнами на 2—3 %.

О. В. ФИЛИППОВ, доктор медицинских наук: — Занятия физической культурой дают многообразные результаты. Человек, который осознанно занимается физической культурой, получает улучшение или поддержку здоровья, и психическое наслаждение, удовлетворение от того, что у него что-то получается, он становится более социально благополучным. Во время занятий, особенно групповых игр, он так или иначе социализируется. Сегодня здоровье рассматривается не как самоцель, а как отправная точка для самосовершенствования, для

развития человеком тех качеств, которые у него есть. Для полноценной жизни человек не должен быть рабом болезни.

Но давайте посмотрим, а кто у нас может заниматься физической культурой? Не будем вдаваться в споры о том, как изменить здоровье. Это сложный вопрос. Но о заболеваемости мы можем сказать четко и точно, достаточно открыть статистический справочник. В СССР 2/3 населения — люди больные. По ленинградским данным, 15—16 % людей здоровых, и есть группа риска — таких людей, которые сегодня здоровые, а чуть изменились условия, они переходят в группу больных. Причем переход в группу больных облегчен, переход из группы больных в группу риска и из группы риска в группу здоровых, наоборот, тяжелая вещь. По другим данным, например, Донецкого центра здоровья, у нас всего 5 % здоровых.

Говоря о тех миллиардах, которые мы могли бы найти и выделить на физкультуру, нужно знать, на кого и как их тратить. Люди не

Заболеваемость трудящихся в зависимости от двигательного режима, %*

Двигательный режим, часы в неделю	Болели в течение года					
	не болел	около 1 недели	около 2 недель	около 1 месяца	около 2 месяцев	более 2 месяцев
0	29,6	27,3	21,3	12,3	4,1	4,3
1—3	31,4	29,9	19,7	10,3	4,4	3,3
3—6	40,0	32,1	14,8	9,9	0,5	1,6
Свыше 6	49,1	30,7	9,6	4,4	—	3,5

Заболеваемость тесно связана с двигательной активностью. Не болеет каждый третий незанимающийся (0 часов в неделю), и каждый второй, имеющий рациональный двигательный режим (6 часов и больше).

При практически равной случайной (фоновой) заболеваемости (около недели в году) и хронической (более 2-х месяцев) резкие различия отмечаются среди групп с разным двигательным режимом. Доля болеющих от двух недель до двух месяцев среди незанимающихся в 2,7 раза больше, чем среди тех, кто имеет рациональный двигательный режим.

Аналогичные соотношения по учащимся и студентам (в таблице отсутствуют) составляют соответственно 1,4 раза и 2,7 раза.

* По опросу более 7 тыс. чел., проведенному ВНИИФК в Москве, 1988 г.

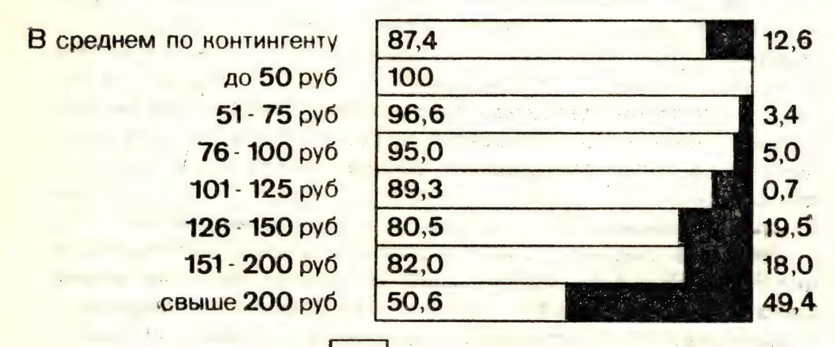
хотят заниматься физической культурой, в частности, потому, что 2/3 населения хочет лечиться. Но кто-то из них сегодня идет во врачебно-физкультурные диспансеры. Их очень мало, но они дают очень хороший эффект. Мы не должны сбрасывать со счетов и переориентацию медицины с лечения на профилактику, на оздоровление нелекарственными методами. И тогда разумно ли будет отбирать у медиков деньги?

Проблему следует рассматривать в комплексе, нужны обстоятельные, глубоко проработанные стратегия и тактика, охватывающие все аспекты.

В Канаде есть организация, финансируемая федеральным правительством, задача которой — пропаганда физической активности, привлечение населения различных возрастов к двигательной активности. У меня не укладывается в голове такая цифра: там разработано 400 программ только по вовлечению людей в физическую активность. Могу представить себе 40 программ, 50, но 400?!

В. И. МАРШЕВ, доктор экономических наук, профессор МГУ: — Дети — бесспорный объект вложения средств в физическую культуру. Но, действительно, нужно ли эти средства искать в здравоохранении?

СООТНОШЕНИЕ ЛИЦ С «НУЛЕВОЙ» И МАКСИМАЛЬНОЙ ДВИГАТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТЬЮ В ГРУППАХ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ДОХОДА НА ЧЕЛОВЕКА, %



По опросу, проведенному ВНИИФК в 1989 г., охватившему в 9 регионах страны 4508 человек.

За большим спортом скрывается очень много средних спортсменов, в которых государство вкладывает деньги. У нас их 99 тыс. человек. Надо не отнимать миллиарды у Минздрава, а взять их у того же Госкомспорта, который тратит их на турниры средней руки.

В. А. ПОНОМАРЧУК: — И не только средней руки. Весь большой спорт должен стать спортивно-зрелищной индустрией и перейти на полную самоокупаемость. И напрасны здесь опасения, что мы потеряем спорт. Да, сегодня у нас даже многие футбольные команды не окупают себя. Но почему на Западе окупается не только футбол? Напротив, многие лиги расширяются, в индустрию спорта вовлекаются новые виды и команды. Очевидно, дело в организации, умении менеджеров, отношении общества и государства к развитию этой отрасли.

С. П. ШПИЛЬКО: — Это неизбежно произойдет, когда заводские команды перестанут получать поддержку и потеряют сферу деятельности те мастера и кандидаты в мастера, которым в большом спорте делать нечего и которые к массовой физкультуре прямого отношения не имеют.

«Так делают большие мальчики»

В начале 50-х годов американские исследователи Г. Крауч и Р. Хиршленд по результатам тестирования сделали вывод о том, что школьники Соединенных Штатов по уровню физической подготовленности значительно уступают своим сверстникам в ряде европейских стран. Публикация результатов исследования вызвала тревогу общественности и послужила основанием для принятия мер. Одной из них было создание в 1956 г. (еще при Д. Эйзенхауэре) президентского совета по физической подготовке молодежи. С тех пор деятельность этого совета постоянно находилась в поле зрения президентов США. Так, Джон Кеннеди говорил: «Обеспечивая руководство, рассматривая проблему физической подготовленности как проблему национального масштаба, федеральное правительство может внести весомый вклад в улучшение здоровья наших сограждан».

В 1970 г. Р. Никсон издал распоряжение о создании программы по физической подготовке и спорту в рамках Министерства здравоохранения, образования и социального обеспечения. В 80-х годах в американских школах началась сдача тестов по физической подготовке. Одно из последних событий в этой области — назначение Арнольда Шварценеггера руководителем президентского совета по физической подготовке молодежи.

Большое значение здоровью нации придает и канадское правительство. Еще во время второй мировой войны предметом обсуждения в правительстве стали неудовлетворительные показатели медицинского обследования молодых людей. В 1943 г. появился Закон о физической подготовке. В 1972 и 1981 гг. проводились массовые обследования населения. По результатам последнего — в нем приняли участие 16 тыс. человек в возрасте от 7 до 69 лет — разработана концепция оздоровления нации.

В ЗАКЛЮЧЕНИЕ — ИЗВЕЧНЫЙ РОССИЙСКИЙ ВОПРОС: ЧТО ДЕЛАТЬ!

Подобно народному хозяйству в целом, физкультура подошла, по-видимому, к своему последнему рубежу, за которым — распад и возрождение.

Изначально выбранные установки на охранительную роль общества вывели человека из сферы самоуправления, оставили ему роль «винтика», смазываемого заботливым безликим и аморфным государством. Во времена грозных инфекций и паразитарных заболеваний, когда человек естественно занимал пассивную позицию, его защищали медицинские средства. Теперь же, в гораздо более комфортных по сравнению с прежними временами, условиях медицина не может защитить человека от самого себя. Гиподинамия, переедание, стрессы, пьянство, курение, наркомания — как следствие потери интереса к жизни или невозможности реализовать его — эти наши спутники в годы застоя вызывали и вызывают болезни.

Профессор-медик Г. Апанасенко в статье «Поспорим с эволюцией», (Физкультура и спорт 5.90), из которой почерпнуты и некоторые данные

Кадры решают все!

Численность штатных работников физической культуры и спорта к 1987 г. составила около 400 тыс. человек. В среднем по стране на одного физкультурно-спортивного работника приходится примерно 700 человек населения, из которых 230 систематически занимаются физкультурой и спортом.

По нормам один работник может заниматься с группой в 120—230 человек. Учитывая, что часть штатных работников не проводят занятий и тренировок, что имеются различия в работе тренеров по спорту и инструкторов-методистов, и другие моменты, мы можем прикидочно оценить обеспеченность населения кадрами инструкторов на уровне 25—30 %. По различным контингентам населения эта величина будет колебаться.

Из-за низкой оплаты труда и непрестижности профессии велика текучесть кадров физкультуры и спорта. Из 26 тыс. специалистов, выпускаемых ежегодно, в сфере физкультуры и спорта остается 8—9 тыс. человек.

Структура кадрового состава работников физкультуры и спорта в 1987 г. была следующей: руководители и работники аппаратов спорткомитетов и советов ДСО — 5,2 %, учителя общеобразовательных школ — 38,1 %, преподаватели вузов, средних специальных учебных заведений, ПТУ — 11.5 %, тренеры и работники коллективов физкультуры, ДЮСШ, ДЮСШОР, ДСО и др.— 27,4 %, инструкторы-методисты по производственной гимнастике, физкультуре и спорту — 13,9 %, прочие штатные работники — 3,9 %.

нашей публикации, связывает привычки, сформированные у человечества цивилизацией, с изменением условий жизни в широком смысле слова, с тем фактором, который вызывает вымирание биологического вида, возникшего в одних условиях и погибающего при их изменении. Сумеет ли советский человек приспособиться к новым условиям? Он должен прежде всего стремиться уйти от псевдогуманизма общества, навязанного ему нашим мировоззрением, изменить пассивную позицию объекта медицины на роль кузнеца своего счастья.

Это задача не одного дня. Мы привыкли к больницам и лекарствам. Через больничную койку проходит 60 млн больных в год, а поликлиники регистрируют до 3 млрд посещений. Эта задача требует целенаправленной социальной и экономической политики, введения стимулов и санкций, способных обеспечить социальный заказ на здоровье, создание материально-технических условий. Но это вполне разрешимая задача, как убеждает опыт развитых стран.

Увеличение выплат в страхкассу при росте риска заболеваний: курение, низкий уровень физических кондиций, превышение веса по

Без трусов?

По состоянию на 1987 г. в стране насчитывалось 3800 стадионов, 80 тыс. спортзалов, более 1500 крытых бассейнов.

Обеспеченность (по сравнению со строительными нормативами) спортзалами составила 63 %, открытыми и закрытыми бассейнами — 16 % и 17 %, стадионами — 70 %, футбольными полями — 85 %, спортплощадками — 73 %.

Пропускная способность спортсооружений такова, что каждый из нас может посещать их не чаще, чем один раз в десять дней при рациональном объеме занятий физкультурой для трудящихся в 6—10 часов в неделю; детей, подростков, студентов — 8—12, спортсменов — более 12 часов в неделю. Для рациональных занятий физкультурой и спортом необходимо увеличить пропускную способность спортсооружений в 4—8 раз.

Выборочная проверка использования показала, что крытые спортсооружения используются на 70—80 %, стадионы — на 30—50 %, открытые спортплощадки — на 15—30 %.

На душу населения в стране приходится спортивных и туристических товаров на сумму около 25 руб. (по другим данным — 45 руб.) при дефиците практически на все их виды и потребности на 140—150 руб. Спортивная и туристическая продукция производится на предприятиях более 70 министерств и ведомств, для подавляющего большинства которых она не является основной. На долю Госкомспорта приходится 1,5 % (в стоимостной оценке). Неудовлетворенный спрос по спортивной обуви, одежде, инвентарю оценивается в 30—32 млрд руб. Полная потребность в товарах спортивного и туристического назначения охватывает 1463 наименования изделий (на обувь и одежду приходится 214). Изготавливается 565 наименований (42 %). С учетом объемов ситуация намного хуже.

сравнению с нормой и т. п., премирование за отказ от вредных привычек, административные ограничения в продвижении по службе и многое другое — все нацелено на создание культа здоровья, как, впрочем, и дорогое, по нашим понятиям, лечение.

О результатах подобного подхода красочно поведал А. Боровик в огоньковских публикациях «Как я был солдатом армии США». С некоторых пор каждый здесь, включая высокопоставленных чиновников Пентагона, проходит спортивный и весовой тесты с учетом роста и возраста, включающие приседание, отжим на руках, качание пресса и бег на время. До этого лишь 3 из 100 полковников могли пробежать 5 миль (8045 метров). Сегодня — все без исключения, включая резервистов. Не последнюю, кстати, пропагандистскую роль в подобном

Остаточный принцип

Физическая культура и спорт управляется едва ли не десятком различных систем. Здесь и Госкомспорт, и спортобщества — профсоюзов, «Динамо», армейское, и ДОСААФ, и Совет по туризму и экскурсиям, и ОСВОД, и ВЛКСМ, и Госкомнаробраз, и Минздрав и другие ведомства и министерства. Методическое и методологическое руководство Госкомспорта оторвано от ресурсного обеспечения. Лишь 5 % кадров и менее 1 % спортсооружений — в его ведении.

Физическая культура и спорт — единственная в стране отрасль, не имеющая нормативов затрат на единицу контингента. Отсюда субъективизм в финансировании и разнобой в решении одних и тех же задач. Например, затраты на одного ученика в сравнимых ДЮСШ, СДЮШОР, ШВСМ различаются в 10 и более раз. Отсюда же, отчасти, остаточный принцип планирования для физкультуры и спорта. Мало этого, множественность источников финансирования и трудности в учете расходования средств не позволяют иметь сводных отчетных данных о фактических расходах, анализировать их и регулировать финансовую деятельность. До сих пор объем финансовых ресурсов на физкультуру и спорт определяется на основании экспертных оценок. По одним данным, из 2,5 млрд руб., направляемых в развитие отрасли, на долю госбюджета приходится около 5 %, населения — 6 %, остальное — на долю профсоюзов. По другим оценкам, на физкультуру и спорт уходит 2,9 млрд руб.: госбюджет — 1,15, профсоюзы — 1,1 млрд руб., союзные республики — 169 млн руб., «Спортлото» и доходы Госкомспорта — 311 млн руб., ДОСААФ — 96 млн руб., «Динамо» — 89 млн руб., спорткомитет Минобороны — 16 млн руб. Соотношение затрат на спорт и физическую культуру составляет 9 : 1.

В народнохозяйственном плане физкультура и спорт не выделяются отдельной строкой (идут вместе со здравоохранением). Только менее трети изделий спортивно-туристического назначения отнесено к товарам народного потребления.

преображении сыграли нашумевшие в США случаи безжалостного увольнения крупных военоначальников за несоответствие весовым и спортивным нормативам. Лучше пожертвовать двумя-тремя полковниками или генералами, но сохранить всю армию в хорошем состоянии. Чем лучше физподготовка, тем меньше денег уходит на лечение.

Нетрудно видеть, что задача перемены приоритета с болезни на здоровье должна у нас решаться в контексте перехода народного хозяйства к рынку. Стратегия и тактика неразделимы. Есть немало идей и разработок, есть обнадеживающий опыт, нужно все осмыслить и уже сейчас, завтра принять первые необходимые меры. Мы уверены, что консолидирующую, организующую и пропагандистскую роль здесь должен сыграть президент страны. Не из любви к подражаниям. Гос-

---

В системе предельной централизации, оказывается, имеются области с предельной же «свободой», почти полностью пущенные на самотек. Это приводит к анекдотическим ситуациям, например, народные депутаты на одном из заседаний Комитета Верховного Совета СССР по охране здоровья сообщили, что лодок в стране выпускается втрое больше, чем пар весел к ним.

Здоровье за плату

Двигательный режим тесно связан с доходами семьи: чем они выше, тем большая часть людей с соответствующими доходами вовлечена в физкультурно-двигательную активность. Превышение средних показателей начинается с уровня доходов в 100—125 руб. и резко возрастает с 200 руб., когда уже практически каждый второй респондент придерживается рационального двигательного режима.

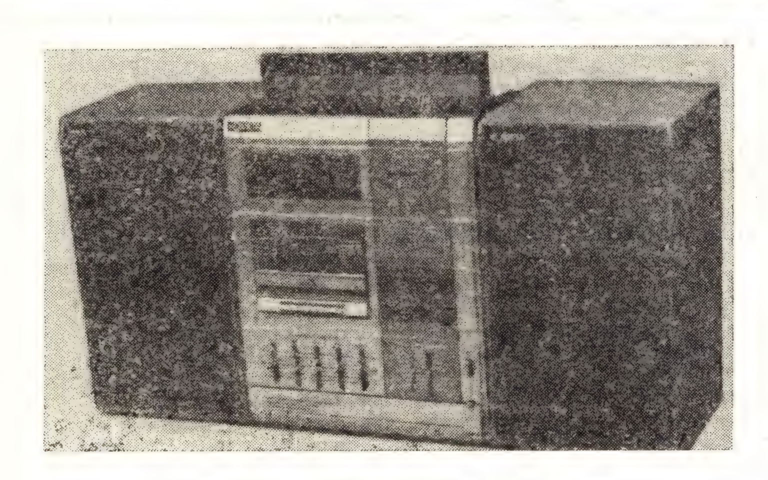
Обращает на себя внимание, что резкие изменения в отношении к двигательной активности, более рациональному (здоровому) образу жизни достигаются при переходе порога уровня бедности (100—125 руб. на человека) и достижении минимального комфортного уровня (200 руб. на человека).

У системы платных физкультурно-оздоровительных услуг — большие резервы. Спрос на них в стоимостном отношении обеспечивается лишь на 25—30 %. Ведущий комплекс по дополнительным платным услугам: бассейн, парная или сауна, массажный кабинет, тренажерный зал, кафе-бар при условии, что этот комплекс максимально приближен к месту жительства. При планировании комплекса платных услуг практически можно не углубляться в запросы каждой отдельной группы населения (рабочие, служащие, кооператоры, пенсионеры, домохозяйки, колхозники), поскольку структура предпочтения разных форм дополнительных услуг у них практически совпадает. Несколько отличаются запросы школьников и учащихся ПТУ.

комспорт СССР не имеет ни авторитета, ни материальных возможностей, к тому же он, как и всякое ведомство, слишком озабочен собственными интересами. Законодательная власть по своей природе медлительна, ей несвойственны организация и исполнение. Спортивно-физкультурные общества решают свои задачи.

Стоит еще раз подчеркнуть, что речь идет прежде всего о выработке системного видения проблемы под эгидой президента. Тогда мы быстрее получим эффект, не будем отвлекаться на нелепые обрывочные решения вроде неподъемного налогообложения земли под спортсооружениями. И тогда, наверное, и мы сможем увидеть нашего президента в физкультурной форме среди любителей бега трусцой, а не только слышать об его закрытых от общественности победах над Дж. Бушем в экзотическом метании подков.

Материал подготовил кор. ЭКО Д. С. ШПИЛЬФОЙГЕЛЬ



«КОМЕТА» В ВАШЕМ ДОМЕ —

ЭТО НЕПОВТОРИМАЯ КРАСОТА ЗВУЧАНИЯ МУЗЫКАЛЬНЫХ И РЕЧЕВЫХ ПРОГРАММ, ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ЗАПИСИ С ЛЮБОГО ИСТОЧНИКА

Стационарный кассетный стереомагнитофон «КОМЕТА М-225С-2» — наиболее современная, отвечающая самым строгим требованиям модель третьего поколения.

Для улучшения тембровой окраски звучания фонограмм в магнитофоне применен пятиполосный графический эквалайзер, который в

Отклики

на статью Г. И. Ханина «Кризис углубляется» (ЭКО 1.90)

ТАК ЛИ ЛУКАВА „ЛУКАВАЯ ЦИФРА"

А. Б. МИТЕЛЬМАН,
кандидат экономических наук,
ГВЦ Госкомстата СССР,
А. Ф. САМОХВАЛОВ,
кандидат экономических наук,
консультант центра обработки
информации ЦК КПСС,
Москва

Количество публикуемых статистических данных о развитии народного хозяйства растет, а в статьях, претендующих на их обобщение, продолжает доминировать умозрительный подход с преобладанием априорных суждений, избирательно подминающих под себя фактический материал. Но если раньше изначальные установки авторов, как правило, были нацелены на подтверждение правильности действий центральных органов, то теперь многие из них имеют противоположную направленность. Подобная практика «изучения» прошлого и настоящего в хозяйственной жизни распространилась и на методологию и методику сводных расчетов.

Отражение в цифрах хозяйственного оборота в стране имеет давнюю историю и относится к разряду вечных. Конечно, современная практика расчетов сводных показателей не лишена недостатков и нуждается в совершенствовании. Однако вряд ли оправданно совсем уж отмахиваться от опыта органов статистики и их предложений по улучшению разработки и представления экономической информации.

Иных взглядов на этот счет придерживается Г. И. Ханин. Он утверждает, что действующие сегодня в официальной статистике оценки роста физического объема производства и распределения материальных благ дают искаженное и превратное представление о реальном положении, от них следует немедленно отказаться. Абстрагируясь от существа проводимых длительное время сводно-аналитических расчетов, их достоинств и недостатков, он подтверждает свою правоту весьма впечатляющими расхождениями в оценках роста национального дохода за 1929—1985 гг., приведенных Госкомстатом СССР и рассчитанных автором. Причем это расхождение более чем на порядок Ханин демонстрирует не один год. Этот «факт» стал активно использоваться в публицистике для подтверждения низко-

го качества официальных статданных.

Внимательное рассмотрение результатов и методологии расчетов Ханина не позволяет безоговорочно присоединиться к его позиции. Он использует собственный «метод альтернативных оценок». Чтобы не перегружать читателя «технической» стороной дела, последние публикации Г. И. Ханина свободны от описания методологии расчетов. Но и его публикации начала 80-х годов не вносят ясности в методологию расчетов и содержание их исходной информации.

Подход Ханина состоит в расчете нескольких вариантов оценки динамики косвенных параметров, каким-то образом характеризующих изучаемый показатель, и выборе среднего арифметического из полученных вариантов.

Вообще подход, когда некий показатель оценивается по связанным с ним косвенным параметрам, достаточно широко применяется в естественных науках и эконометрике. Однако основная тяжесть в таких исследованиях традиционно ложится на теоретико-методологическое обоснование генезиса причинно-следственных связей, доказательство правомерности и обоснованности выбора именно предлагаемого набора анализируемых параметров, установление количественных закономерностей их совместного движения. Этот аспект, к сожалению, отсутствует в публикациях, к которым Ханин отсылает всех желающих убедиться в основательности и «научности» его результатов. Главным критерием обоснованности и достоверности предлагаемого в них метода выступает констатация близости результатов расчетов альтернативных оценок по различным, но, на наш взгляд, так и не обоснованным автором взаимосвязям.

В итоге приводимые им подробности расчетов нередко вызывают недоумение. Действительно, какое отношение к индексу роста объема промышленной продукции СССР имеет соотношение между изменениями электропотребления на одного работающего и уровня производительности труда в промышленности США или изменение соотношения между себестоимостью экспортируемой продукции и экспортной выручкой за нее? Может быть, следовало бы взять данные не по США, а по Франции, Гвинее-Биссау или лучше провести сопоставление с Болгарией? Подобных вопросов, как и вариантов альтернативных оценок, можно придумать немало, придав им видимость серьезной научной обоснованности одной-двумя общими фразами.

Не ясно, почему автор в качестве результирующей выбрал среднюю арифметическую альтернативных оценок, а не среднюю геометрическую или гармоническую. А может быть, следовало бы сконструировать специальную функцию, определяющую итоговый показатель по первич-

ным? Здесь, по нашему мнению, не все так однозначно и имеется широкое поле для исследовательской деятельности, однако автор не счел нужным остановиться на этих моментах.

Немало вопросов и по окончательным результатам расчетов Ханина. Например, из таблицы «Соотношение прироста национального дохода по отдельным альтернативным оценкам» (Известия АН СССР. Серия экономическая. 1984. № 3) видно, что предлагаемые им методы дают относительный разброс искомого показателя от 0,75 до 1,2. В то же время за соответствующие периоды (1961—1965, 1966—1970, 1971—1975 гг.) отношение рассчитанного им индекса национального дохода к данным Госкомстата составляет от 0,84 до 0,9. Иначе говоря, расчеты по отдельным альтернативным оценкам Г. И. Ханина в отмеченные периоды могли бы дать даже большие значения искомого показателя, чем те официальные «завышенные» данные, которые он критикует. При этом есть основания считать, что в иные периоды расхождения отдельных альтернативных оценок еще значительнее.

А из итоговой таблицы, приведенной автором в журнале «Коммунист» (1988. № 17), видно, что наибольшее расхождение между полученными им и «традиционными» оценками экономического роста приходится на 1929—1960 гг. Если же исключить из рассмотрения указанный период и расчеты за 1986—1987 гг., которые Ханин считает предварительными, то индекс национального дохода, по расчетам автора, составляет 3,78, а «традиционно» рассчитанный — 10,07. Значит, их отношение равно 2,7, т. е. в 4,8 раза меньше, чем объявил Ханин. Цифра достаточно большая, но вряд ли настолько сенсационная, чтобы выступить с ней в неспециализированном журнале.

В качестве еще одной иллюстрации более чем свободного обращения со статистическими материалами сошлемся на упоминание «альтернативных оценок» в статье В. Селюнина в «Новом мире» (1989. № 10): «Мы с экономистом Г. Ханиным пересчитали не так давно темпы развития экономики за длительный период. Получилось, что с 1928 по 1985 г. национальный доход увеличился примерно в 7, а не в 86 раз, как утверждает официальная статистика». То есть соотношение «истинной» (по Ханину) и официальной цифры выросло уже до 12,3 раза!

Г. И. Ханин настаивает также на собственной интерпретации развития народного хозяйства и в отдельные пятилетки. Так, по данным Госкомстата и оценкам большинства экономистов, 1966—1970 гг. оказались наиболее эффективными (начиная с 50-х годов) с точки зрения сбалансированности принятых и реализованных решений и повышения уровня жизни трудящихся. В статистических ежегодниках среднего-

довые темпы прироста национального дохода за 1966—1970 гг. в 1,2 раза выше, чем за предшествующее пятилетие, по расчетам же Ханина — в 1,07 раза ниже!

Мы не в состоянии опровергнуть результаты Ханина на сей счет из-за недостатка соответствующей информации в его публикациях. Можно лишь предположить, что его оценки, основанные на «натурально-вещественном измерении», не учли очевидную возможность роста национального дохода при одновременном снижении физического объема производства за счет перераспределения материальных ресурсов из производственного потребления в непроизводственную сферу. Об этом свидетельствуют данные статистики в натуральном выражении, да и наша житейская память.

На наш взгляд, работы Г. И. Ханина нельзя использовать для улучшения методологии и методики сводных расчетов из-за многих не только не решенных, но и не рассматриваемых им важных проблем. А полученные и пропагандируемые автором результаты не могут стать основой для корректировок оценок результатов развития общественного производства (во всяком случае, за последние 30 лет).

Публикации Ханина с точки зрения их качества — исключение в потоке сводно-экономических расчетов. До последнего времени они писались в условиях дефицита как статданных, так и информации о действующей в статистической практике методологии и методики, без чего интерпретация фактического материала весьма произвольна. Поэтому только сегодня перед экономической наукой можно поставить задачу четко разграничить создание численных методов обработки экономической информации и качество этой информации как таковой. Следуя такому разграничению, Ханин мог бы показать особенность метода «альтернативных оценок» среди других численных методов, его дополнительные возможности и эффективность для обработки сводной информации. Иначе рано или поздно, когда «лукавость» цифр будет для читателей утрачена, они вновь будут безразличны к его публикациям. Ведь невозможность ознакомиться с исходными посылками расчетов, убедиться в их обоснованности или хотя бы повторить полученные результаты вряд ли будет укреплять научный авторитет автора и увеличивать число сторонников его метода.

на статью В. А. Краснова «Возврат» (ЭКО 11.89)

БЕЗ ЕДИНОГО ПЯТНЫШКА ПРАВДЫ

Юлия ВОСКРЕСЕНСКАЯ,
студентка второго курса факультета журналистики МГУ

В статье В. А. Краснова речь, с мемуарным оттенком, шла о конфликте между изобретателями и представителями контролирующих органов. И слово было дано одной стороне, что уже чревато. Бывает, что эта «одна сторона» представлена честным, порядочным, культурным человеком, который уважает своего противника, использует достаточный фактический материал, ведет спор тактично и вежливо.

Но у меня возникли большие сомнения с этой точки зрения по отношению к В. А. Краснову, хотя он и регулярно печатается в ЭКО... И сомнения не беспочвенные.

Во-первых, Комитет народного контроля СССР и, в частности, мой отец т. В. Н. Воскресенский (все представители этого комитета, Госкомизобретений, ВОИР у автора идут через «тт.» Например, тт. Фролова, Шилина), проверяли не «очередную анонимку», как считает т. Краснов. Проверялись факты письма сотрудницы ВПО «Союзэлектросетьизоляция» Н. П. Новицкой.

Во-вторых, восторги автора своей работой и изобретениями не разделяют его коллеги-специалисты, фамилии которых он не называет. Вот что говорит один из них — Г. С. Ракощиц: «Я разработал способ изготовления... И в заявку на авторское изобретение, естественно, включил и директора СКТБ Краснова В. А. и заведующего отделом Войлова В. Г., которые в этой работе не участвовали». По словам Ракощица, еще одна заявка, в которую он их не включил, больше года лежала без движения — в этом СКТБ.

В-третьих, мой отец В. Н. Воскресенский и комитет, где он работает, представлены почти как «палач и застенок», а В. А. Краснов — страдающий и мужественный правдоискатель. Он сообщает читателям о своем очередном изобретении так: «...Не дают ли этим бедным контролерам какой-нибудь денежный план, скажем, по возврату незаконно полученных сумм» (с. 114). Там же он пишет: «Инстинктивно мы почувствовали, что с нами поступают не по закону». Инстинкт всегда пригодится, но нужно ведь и законы знать, как и практику работы КНК СССР. Это лучше, чем подозревать, инстинктивно чувствовать, гадать, чем, собственно, и занимается на журнальных страницах В. А. Краснов.

Какой работой занимается В. А. Краснов, начинаешь понимать, когда он встречается со своим старым знакомым Э. В. Ива-

новым из Госкомизобретений, который обещает сделать все, что хочет Краснов. И добро побеждает зло, справедливость торжествует: смелый и упорный (как себя называет автор статьи) человек побеждает.

В смелости и упорстве В. А. Краснову не откажешь. Правда, в народе в таких случаях эти качества носят несколько иное название. Сомнения Краснову неведомы, он может подать в суд и выиграть, чего не способны сделать истинные авторы изобретений. Стимулируют 5,5 тыс. руб., которые он должен вернуть как незаконно полученные. Так решили в КНК СССР.

Неважно, что суд не обратился в этот комитет за материалами. Суд неподсуден. А Краснов, истец, снимает плоды с деревьев, им не посаженных. И когда ему об этом говорят, он умеет принимать позу обиженного, униженного, оскорбленного, прибегать к защите и самозащите, не особенно утруждая себя докучливой проверкой фактов.

Не знаю, насколько правдивы остальные статьи В. А. Краснова, а публикуется он в ЭКО, по моим данным, с 1984 г., но «Возврат» — ложь без единого пятнышка правды. И я прилагаю представленные в КНК СССР в 1984 г. письменные объяснения авторов изобретений Г. С. Ракошица, Н. П. Кириллова, А. Н. Корниенко. Они отрицают авторство В. А. Краснова, о борьбе за которое он так смело рассказал в журнале. Может быть, редакторы журнала тоже отрицают, как и их автор, изучение документов и проверку достоверности фактов? Да и личностей самих авторов?!

ОТ РЕДАКЦИИ. Любой автор ЭКО, как жена Юлия Цезаря,— выше подозрений. И поэтому благодарим Юлию Воскресенскую за информацию о В. А. Краснове. Мы нашли у нее всего одну ошибку: в 1983 г. он тоже публиковался в ЭКО под псевдонимом В. Сахаров —«Кадры и характеры» в № 1. И приносим извинения В. Н. Воскресенскому из КНК СССР, комментарий которого к статье «Возврат» был бы очень уместен, как это стало очевидно, увы, лишь год спустя.

на статью десяти авторов «Налог на фонды сделать главным источником госдоходов» (ЭКО 6.90)

НАЛОГ НА ФОНДЫ ИЛИ ВСЕ ЖЕ НА ДОХОДЫ?

На мой взгляд, очень своевременная статья, несмотря на то, что появилась после принятия Закона о налогообложении предприятий, организаций и учреждений в СССР. Своевременна потому, что самая крупная союзная республика — РСФСР — провозгласила свой суверенитет и, следовательно, будет разрабатывать собственную систему налогообложения. Возможно, создан-

ный при Президиуме Верховного Совета РСФСР Высший экономический совет примет во внимание и концепцию десяти авторов. Хотя применительно к нашей экономике она страдает той же односторонностью, что и официально узаконенная. В принятом законе экономисты-разработчики и депутаты заложили систему налогообложения, предусматривающую взимание больших налогов с лучше работающих. В концепции десяти авторов предлагается вместо налога на прибыль ввести налог на собственность в виде имеющихся в наличии материальных ресурсов. Но есть опасность, что эта концепция будет работать только для производителей со средней материалоемкостью производства. Косвенно это признают и сами авторы концепции, когда касаются вопроса о том, как быть с материалоемкими производствами и с теми, у кого налог окажется резко заниженным, т. е. торгово-закупочными, посредническими и другими организациями. Первых они предлагают пустить в свободное предпринимательское плавание, а вторых — обложить регулируемыми налогами.

Странно выглядят и предложения насчет налога на землю. Его предлагается устанавливать исходя не из кадастровой стоимости земли, а из аукционной оценки.

В большинстве развитых стран также взимают налоги не с прибыли, которая сегодня есть, завтра нет, а с имущества и реализации. В концепции десяти авторов учтен только один фактор — имущество — и проигнорирован не менее важный — реализация. А ведь только во взаимосвязи они обеспечат устойчивое пополнение бюджета.

Вызывает сомнение необходимость немедленного введения налога на имущество, так как большая часть оборудования во многих отраслях производства эксплуатируется после второго, третьего, а то и четвертого капитального ремонта. Оптимальным вариантом в переходный период к рыночной экономике следует признать налогообложение не прибыли и не имущества, а общего дохода. При этом величина налога должна быть увязана с материалоемкостью производства. В таком случае общая концепция налогообложения общего дохода будет базироваться на объективно необходимых (по техническим и технологическим нормативам) материальных затратах в производстве продукции.

В. М. СМИРНОВ,
Казань

на статью Ю. Воронова «Миф о командно-административной системе» (ЭКО 5.90)

АДМИНИСТРАТИВНО-КОМАНДНАЯ СИСТЕМА—ВПОЛНЕ ЗРИМЫЙ МОНСТР

Административно-командную систему (АКС) сейчас ругают все: и консерваторы, и радикалы. Но до сих пор о ней нет четких представлений. В связи с этим считаю чрезвычайно актуальным и своевременным разговор, начатый Ю. Вороновым в статье «Миф о командно-административной системе». Многие свойства АКС в статье отражены правильно и нет смысла их повторять. Я хочу продолжить разговор с целью уточнить некоторые детали.

Рассмотрим принципы, лежащие в основании АКС. Главный из них — принцип единовластия. Он питает отношения личной зависимости во всех сферах управления. С огорчением можно отметить факт закрепления единовластия в новом законе о предприятиях и естественную отрицательную реакцию на это коллектива объединения АвтоВАЗ.

К принципу единовластия близко примыкает принцип демократического централизма, который служит прикрытием для неограниченной власти ограниченного круга лиц.

Третьим принципом является принцип многоначалия и безответственности. Лучшей иллюстрацией его служит наша сложная структура контроля с различными проверками предприятий многочисленными инстанциями. По моему мнению, должны остаться лишь три контролирующих инстанции: финансовая, санитарная и экологическая.

Наконец, последний принцип АКС — принцип неопределенности. Суть его в том, что все наши органы управления не имеют закрепленных за собой четких функций, прав и ответственности. Отсюда взаимное дублирование и разбухание управленческого аппарата. Пример — Совет Федерации явно дублирует функции Совета Национальностей Верховного Совета СССР.

Административно-командная система — главный фактор, приведший наше общество на грань катастрофы. Поэтому следовало бы создать экспертную комиссию по выработке рекомендаций для демонтажа АКС и конструирования новой системы управления, подчиненной непосредственно Верховному Совету СССР.

Г. В. ВЯТКИН,
доцент Кубанского госуниверситета

на статью Ю. И. Кашина «На пути к сильному банку» (ЭКО 9.90)

ИГРЫ В БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ

Постановлением Совета Министров СССР от 31 марта 1989 г. все учреждения специализированных банков переведены на работу в условиях полного хозрасчета. Однако до сих пор в их деятельности ничего не изменилось: та же регламентация кредитования, ограничение самостоятельности из-за большого количества устаревших инструкций.

По действующим правилам кредиты распределяются в централизованном порядке. Каждому отделению в зависимости от потребностей клиентуры доводится лимит кредитных ресурсов: на год — для долгосрочного кредитования, с разбивкой по кварталам — для краткосрочного. Такой порядок носит формальный характер, ведь отделение банка не несет никакой ответственности за повышение лимита. Контроль за соответствием фактической задолженности объему выделенных кредитных ресурсов со стороны вышестоящего банка производится лишь на каждую отчетную квартальную дату, когда задолженность, как правило, соответствует лимиту. Если этого не происходит, в последние день-два квартала соответствующая сумма запрашивается в вышестоящем банке и незамедлительно оттуда высылается. Другими словами, есть ресурсы или нет, ссуды выдаются в необходимых размерах, и лишь в конце квартала суммы кредитных ресурсов «подгоняются» под фактическую величину задолженности. Это становится возможным потому, что сам факт выдачи кредита банковским учреждением есть увеличение дебета ссудного счета без предварительного списания соответствующей суммы с кредита другого, т. е. деньги выпускаются в обращение, если можно так выразиться, из «ниоткуда».

Считаю необходимым установить порядок, при котором выделение кредитных ресурсов сопровождалось бы перечислением оговоренных сумм со счета одного банка на счет другого. Тогда отделения банков не смогут предоставить кредитов больше, чем получили сами. Это заставит их ответственно решать вопросы о выделении ссуды, ведь ее размер будет ограничен не цифрами на лимитном извещении, а реальной суммой денег на счете самого отделения, т. е. в обращение будут выпущены деньги, которые им самим позаимствованы, и ни копейки больше. При дополнительной потребности в ресурсах отделение может привлечь свободные средства предприятий или получить ссуду в вышестоящем банке. Одновременно следует пересмотреть процентную политику: отойти от неоправданной регла-

ментации процентных ставок и определять размер платы за кредит по согласованию между банком и заемщиком.

Мне кажется, такой порядок получения ссуд сможет повысить роль Госбанка, который своей процентной политикой, маневрированием кредитами будет влиять на деятельность спецбанков, чего, к сожалению, до сих пор не происходит и при действующем кредитном механизме вряд ли произойдет.

В. Е. МАНЗЮК,
экономист
отделения Агропромбанка,
Червоноармейск,
Украина

Клуб директоров

В ЭКО 9.90 опубликован отчет об очередной, четырнадцатой встрече во всесоюзном клубе директоров. Сегодня мы заканчиваем публикацию материалов с КД-14.

АНКЕТА КЛУБА ДИРЕКТОРОВ



ПРАВА И СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ ДИРЕКТОРА

На вопросы анкеты ответили 62 директора промышленных объединений и предприятий разных отраслей промышленности и регионов СССР. Из них 33 проработали на этом посту более 10 лет.

Вопрос: **ЧЕМ ПРИНЦИПИАЛЬНО ДИРЕКТОР ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ЛЮБОГО ДРУГОГО РАБОТНИКА ПРЕДПРИЯТИЯ!**

Полноценного ответа на этот философский вопрос клуб не дал. Почти во всех заполненных анкетах указывалось на то, что мера ответственности директора несравненно выше, чем у кого бы то ни было на предприятии. Это верное, но не достаточное объяснение. Редкий директор проводит на предприятии менее 10 часов ежедневно, не работает по субботам. Но так же заняты и некоторые другие работники. В соответствии с должностными инструкциями многие на предприятии материально и уголовно отвечают за недостатки, травматизм и т. д., за что директор подобным образом не отвечает, т. е. в определенном смысле ряд работников считают себя более (или не менее) ответственными, чем директор. В анкетах указан еще целый ряд особенностей директорского поста. Все они говорят о мере: директор более сильно, полно, всесторонне и т. д. отвечает, рискует, представляет...

Но отметим одну принципиальную особенность, о которой в анкетах не упоминалось. Предприятие объединяет две противостоящие друг другу цели: стремление к стабильности и к развитию. И то и другое объективно осуществляется постоянно. Можно утверждать с некоторыми допущениями, что весь коллектив как бы разбит надвое для реализации этих целей. И только первый руководитель должен ежедневно разрешать это противоречие.

Вопрос: **В КАКОЙ ОБЛАСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЩЕМЛЕНИЕ ПРАВ И ИНТЕРЕСОВ ДИРЕКТОРОВ СЕЙЧАС НАИБОЛЕЕ ЧУВСТВИТЕЛЬНО!**

56 % ответивших считают, что в решении производственных и экономических задач предприятия; 43 — в реализации социальных целей предприятия; 28 — в обеспечении личных материальных интересов; 19 % — в возможности распоряжаться своим временем.

Некоторые (например, генеральный директор ПО «Актюбрентген» И. П. Шкуренко) утверждают, что на сегодня вообще нет никаких серьезных ущемлений законных прав директора. Это знаменательно и, пожалуй, отмечается впервые. Говорят, что некоторые директора боятся или не умеют пользоваться всеми имеющимися правами, особенно новыми, предоставленными экономической реформой. Но есть и прямо противоположное мнение: никаких заметных перемен в этой области за последнее время не произошло, и все, что осталось от единоначалия,— это ответственность директора за все. «Нет ущемления прав, так как нет и самих прав» (А. Н. Абрамов, завод «Рязторфмаш»). Мнение директора Читинского машиностроительного завода Г. И. Карбушева: то, что считается правами директора, на самом де-

ле — права предприятия, а каких-либо специфических прав директора вообще пока не существует, хотя они и должны быть.

По оценке многих директоров, последнее время ослабевает нажим со стороны министерств и усиливается — со стороны местных органов власти. «Не мешайте директору, дайте ему спокойно работать — и это принесет ему самое большое счастье»,— так написал директор харьковской фабрики «Эффект» С. Н. Глушко. Многие директора связывают свои надежды с переходом к рыночной экономике: она, по их ожиданиям, заметно прибавит им обязанностей, но зато расширит реальные права.

Многократно на предыдущих заседаниях клуба поднимался вопрос об организованных нападках на директоров как на социальную группу прежде всего со стороны средств массовой информации. Последние несколько месяцев эти нападки как будто резко сократились — у печати и радио появились для этого новые объекты. Однако большинство директоров по-прежнему считают, что такие нападки существенно вредят их работе.

Объективные причины — резкое усложнение управления предприятиями (из-за смены хозмеханизма, оттока кадров в кооперативы и другие свободные организации, вызванного, в свою очередь, замораживанием зарплаты на государственных предприятиях и др.), общественное мнение, создаваемое вокруг директоров, в том числе руководством страны и прессой, привели к тому, что уже есть немало предприятий, прежде всего выпускающих товары народного потребления, для которых месяцами не могут найти директоров, ни по конкурсу, ни по назначению. Примеры приводили директора из Саранска, Минска, Пермской области. Есть множество и других примеров: когодин директор выводил безнадежно отстававшее до этого предприятие в передовые. На таких примерах, по мнению Ю. Н. Кравцова, директора Улан-Удэнского авиазавода, прессе нужно создавать вокруг директоров ореол, и это будет позитивным вкладом в перестройку.

Вопрос: **КТО И КАК ЗАЩИТИТ ДИРЕКТОРА!**

Вот те органы и организации, которых наиболее опасаются директора: СТК, общее собрание коллектива — 68 % ответивших; министерство — 56; местные органы власти — 52; суд — 37; общественные организации — 30; народный контроль и другие — 3 %.

Защитить же в случае необходимости могут: СТК, общее собрание коллектива — 66 %; министерство — 25; общественные организации — 19, суд — 8; местные органы власти — 7; народный контроль и другие — 3 %.

Немало крайне пессимистических высказываний: пока еще, как и раньше, никто не защитит директора. Существующие законы не дают в этом отношении никаких гарантий. Этот вывод подкрепляется примерами из жизни. «Вообще,— как сказал С. А. Донской, директор Ермаковского ферросплавного завода,— сам Закон о госпредприятии беззащитен, его безответственно нарушают все, кто захочет». Вместе с тем надежды возлагаются именно на законы, а также на контрактную систему найма директоров.

65 % опрошенных считает, что основным средством защиты прав должны стать законы; 27 % — специальные нормативные документы, посвященные директору; 63 % — контракты (договоры) с коллективом предприятия; 18 — то же с вышестоящим органом; 32 % — ассоциации, клубы, профсоюзы директоров.

О контрактной системе вопрос в клубе поднимался уже не раз. У большинства он вызывал скорее познавательно-теоретический интерес. Данный опрос впервые выявил, что директора положительно смотрят на контракт как на реальную перспективу.

Несколько директоров высказали такое предложение: новый директор формирует новую управленческую команду — это одно из основных его прав, и тогда срочный договор заключается единообразно со всеми членами команды. Благодаря этому будет практически изжита междоусобица внутри управленческого аппарата — все вместе несут ответственность за неуспех реализуемой программы развития предприятия.

Вопрос: **НУЖНЫ ЛИ ДИРЕКТОРУ КАКИЕ-ЛИБО ПРИВИЛЕГИИ И ФОРМЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО ПООЩРЕНИЯ!**

Большинство ответивших на анкету считают, что нужно существенно повысить доходы директоров, и тогда не потребуется никаких привилегий — на этой мысли сходятся многие директора.

Только девять директоров полагают, что в переходный период экономики — период всеобщего дефицита — нужно в законном порядке оградить директора от необходимости стоять вместе со всеми в различных очередях и не толкать его на теневые способы решения проблемы самообеспечения. По данным опроса, среднемесячный доход директоров — около 700 руб. Это в 2,7 раза больше, чем средняя зарплата всех работающих на предприятиях, которыми руководят опрошенные директора.

По оценке многих директоров, их доходы должны быть повышены в 1,5—2 раза, некоторые считают, что в 5—10 раз, и доведены до размеров доходов многих председателей кооперативов. Только трое (получают 750, 900, 1 100 руб. в месяц) удовлетворены современным уровнем. Предлагалось вообще не фиксировать уровень зарплаты (до-

хода) директора, а исчислять его в виде определенного процента от прибыли предприятия, возможно, учитывать и некоторые другие показатели его работы. Тогда возрастет дифференциация размеров дохода директоров: сейчас она равна 1 : 3.

Бытующее представление о том, что хорошие заработки одновременно разрешают и проблему моральной удовлетворенности трудом, неверно. У всех категорий трудящихся, в том числе и у директоров, существует потребность в общественном признании. Но важность различных форм такого признания со временем меняется: то, что еще вчера высоко ценилось, сегодня стало малозначительным, и наоборот, возросла «цена» других форм.

Приоритеты разных форм общественного признания деятельности директоров таковы, % к числу ответивших:

награждение орденом — 27
присвоение звания лауреата одной из общественных премий — 25
помещение на Доску почета ВДНХ, городскую, районную — 2
публикация в газете, сюжет по телевидению, радио — 23
вручение переходящего Красного Знамени — 25
положительная оценка в выступлении руководителя союзного или республиканского масштаба — 15
то же — областного или городского уровня — 5
то же — в министерстве или главке — 3
то же на клубе директоров или других встречах коллег-директоров — 32
избрание народным депутатом СССР или союзной республики — 23
избрание депутатом местного Совета — 5
получение научной степени — 10
высокая оценка деятельности директора в коллективе предприятия — 35

При осмыслении этих данных необходимо учитывать, что в анкете были перечислены первые 12 форм общественного признания. Тринадцатая — оценка коллектива — вписана самими директорами. Отвечавшим предлагалось выбрать не более трех форм. Никто не высказался против какой-либо из названных, но значимость их оказывалась очень разной.

Как видно, наше время существенно повлияло на ориентацию директоров. При ответах на разные вопросы анкеты они отмечают первостепенное значение для них мнения руководимых коллективов (наряду с мнением коллег): и при назначении (найме), и при возможном снятии с должности, и при установлении заработной платы директора, привилегий, и как моральный стимул.

●

62 директора, заполнивших анкету, очень разные, они различаются по возрасту, по стажу. Работают в разных отраслях, в разных регионах страны — от Москвы и Ленинграда до небольших городов, в кото-

рых директор в значительной мере олицетворяет собою советскую власть. Размеры их предприятий — от одной до нескольких десятков тысяч занятых...

Естественна в связи с этим попытка найти различия в позициях отдельных групп директоров в зависимости от этих параметров. Вынужден констатировать, что ни по одному из них каких-либо существенных различий нет. Но различия в позициях, как явствует из обзора, есть. Видимо, они проистекают прежде всего из личностных особенностей руководителей.

Конечно, можно говорить о нерепрезентативности выборки. Но, полагаю, дело не в этом. Мы привыкли в социологических и иных исследованиях искать прежде всего (а нередко и исключительно) так называемые объективные — по анкете отдела кадров — факторы. А реальные явления и процессы зависят еще и от личностных (психологических, физиологических, моральных, политических и др.) характеристик и склонностей. Они существенно влияют на выбор руководителем стратегии поведения и стратегии предприятия. Исследовать личностные характеристики вообще и такой группы, как директора, сложно (хотя и можно с помощью современных тестов, например), но без них мы многое не поймем.

Наше трудное время относительно легче пережить тем директорам, которые давно сделали ставку на коллектив, его формирование и развитие. В клубе директоров принято обмениваться визитными карточками предприятий. В них содержатся и показатели динамики производства, прибыли, средней зарплаты. Все эти показатели, как правило, лучше у тех, кто в своей управленческой политике на первое место ставят социальные вопросы.

Выборы директоров нанесли определенный ущерб директорскому корпусу, о чем много писалось; пострадало и несколько директоров, входивших в наш клуб. Не пострадал никто из тех, кто делал ставку на коллектив.

Это нужно учитывать всем — и тогда, когда директоров перестанут выбирать, а будут снова назначать или, лучше, нанимать. Зависимость от коллектива остается в любом случае. В единении с коллективом наилучшая защита директора — сегодня и завтра. Как показал анкетный опрос, это понимают большинство директоров.

В. Д. РЕЧИН,
координатор КД, кандидат экономических наук,
Новосибирск

ЗОНЫ СВОБОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Сегодня без импорта капитала не обходятся и наиболее развитые страны. Даже во Франции и Великобритании за счет иностранных инвестиций производится пятая часть продукции обрабатывающей промышленности, в Италии — четвертая. А США, крупнейший экспортер капитала, все-таки ввозит его больше, чем вывозит.

Привлечь солидный иностранный капитал в страну не так-то просто. Нужна прочная законодательная основа, гарантирующая защиту иностранной собственности. С принятием нормативных актов об иностранных инвестициях на территории СССР, свободе хозяйственной деятельности и развития предпринимательства, таможенной системе, введении единого курса рубля к иностранным валютам и т. п. центральное правительство не спешит.



Новый виток использования иностранного капитала в нашей стране связан с совместными предприятиями. Но на ограниченных территориях легче создать инфраструктуру, обеспечить льготы, наладить подготовку кадров и т. п. В таких зонах совместного предпринимательства многие видят одну из перспективных форм включения нашей экономики

в мировую через валютно-кредитные, страховые, информационные, транспортные, туристические и другие международные экономические связи.

Сама идея возврата советской экономики в мировую наше центральное государственно-партийное руководство и привлекает, и страшит. Наиболее отчетливо противоречивый принцип «тащить и не пущать» проявился в решении вопроса о свободных экономических зонах, именуемых также зонами совместного и свободного предпринимательства (ЗСП).

Журналу не удалось выявить изначального давления снизу, которое должны были бы оказывать претенденты на новую для нас форму хозяйствования. Напротив, похоже, инициатива создания ЗСП появилась и пропагандировалась сверху. Однако, когда осознавшие важность и насущность этой меры местные руководители стали «проталкивать» наверх спущенную оттуда идею, у правительства Союза «не доходят» до нее руки. Первой республикой, в которой дело может сдвинуться с мертвой точки, стала Россия. Верховный Совет РСФСР принял постановление, в соответствии с которым статус зон свободного предпринимательства первыми получают Ленинград, Выборг, Калининградская, Читинская и Сахалинские области, Приморский край. Но не только эти территории считают себя готовыми к эксперименту.

О том, что стоит за понятием зоны свободного предпринимательства, мы расскажем на примере Выборга, Находки, Новгорода и Одессы, продолжая разговор, начатый И. Д. Ивановым в ЭКО 2.90.

ЧЕТЫРЕ ЗАЯВКИ НА ЭКСПЕРИМЕНТ*

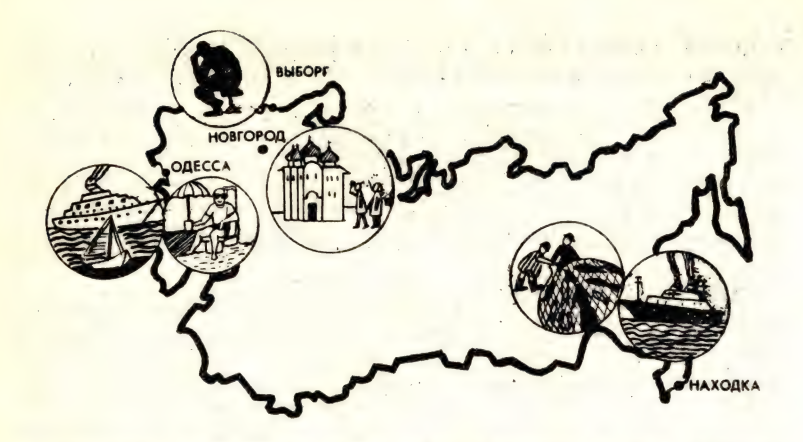
Т. М. КУЗНЕЦОВА

Ответ на вопрос: решение каких задач мы хотели бы облегчить с помощью иностранных инвестиций? — во многом определит, где и какие зоны имеет смысл организовывать в первую очередь.

ЗСП целесообразны там, где уже сегодня можно форсировать развитие производительных сил, наладить углубленную переработку сырья, значительно расширить выпуск потребительских товаров. Такой зоной может стать,

---

[1] **Концепции** разработаны группами специалистов под руководством кандидата экономических наук В. Н. Моргачева из Института США и Канады АН СССР (находкинская); заведующего отделом внешнеэкономических связей Леноблисполкома Г. В. Филатова и его заместителя А. С. Грузинова (выборгская); профессора Академии народного хозяйства Совмина СССР Ю. В. Яковца и доктора технических наук, проректора Новгородского политехнического института А. Т. Трофимова (новгородская); доктора географических наук В. А. Дергачева из Одесского отделения Института экономики АН УССР (одесская).



к примеру, **Находка и часть прилегающей к ней территории Партизанского района**, обеспечивающего город овощами, молоком и мясом (в дальнейшем будет включена и часть территории Лазовского района — по побережью Японского моря).

Находка имеет удачное географическое положение и развитую транспортную сеть, находится невдалеке от крупнейших экономических центров Азиатско-Тихоокеанского региона. Это конечный пункт Транссибирской магистрали, а также главный внешнеторговый город-порт Дальнего Востока (здесь действуют торговый, нефтяной, рыбный, пассажирский, морские порты). Через нее идет основной поток внешнеторговых перевозок между СССР и странами Азиатско-Тихоокеанского региона и весь трансконтинентальный железнодорожный транзит.

НАХОДКИНСКУЮ ЗОНУ предполагается ориентировать на предприятия с ресурсосберегающей и безотходной технологией, а также производства, использующие малолюдную технологию. Иначе затраты на социально-производственную инфраструктуру и охрану окружающей среды съедят значительную часть потенциальных выгод от развития промышленного комплекса зоны.

Здесь предпочтительны следующие отрасли специализации: рыболовство и рыбопереработка, производство биологически активных веществ из морской фауны и лекарственных препаратов из дикорастущих и культурных ценных растений, деревообрабатывающая промышленность, звероводство, выделка и пошив меховых и кожаных

изделий, производство стройматериалов, судоремонт, отдельные виды машиностроения и электроники, швейная и обувная промышленность, а также отрасли аграрно-промышленного комплекса. Предполагается строительство крупных консигнационных складов, которые станут сдаваться в аренду иностранным фирмам для временного хранения товаров и поставки их в третьи страны. Проектируется развивать также туристические и лечебно-оздоровительные комплексы, сферу обслуживания.

ЗСП могут помочь внедрению в производство отечественных и зарубежных научно-технических разработок и изобретений с последующей передачей результатов для широкого использования в стране и на внешнем рынке. ЗОНА ВЫБОРГСКОГО РАЙОНА С ВЫБОРГОМ задумана прежде всего с такой целью.

Основной ее направленностью будет производство наукоемкой продукции на основе научных достижений Ленинграда и передовых зарубежных технологий на производственных площадях Выборга и района. Это научные достижения в цитологии, использовании ультразвука в медицине, химическом катализе, электронике, производстве современных композиционных материалов, новейших методах сварки и др. Шведские фирмы готовы создать в Выборгском районе комплексы автозаправочных станций и станций технического обслуживания, мотелей, итальянские — производить мебель, холодильники, пылесосы, электробытовую технику, западногерманские — обувь, скандинавские страны — плавающие платформы. Не менее актуальны здесь специализированные сельскохозяйственные производства, выпуск продуктов питания, консигнационные склады, приграничная торговля, свободный порт в Высоцке.

От Выборга до ближайшего пункта в Финляндии — 7 км, до Ленинграда по железной дороге — 126 км, а по автомобильной — 156.

Зоны нужны также для увеличения выпуска конкурентоспособной экспортируемой продукции и валютных поступлений в страну за счет развития туризма, использования наших культурных богатств. Условия для этого благоприятны, в частности, в НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ И ОДЕССЕ.

НОВГОРОДСКАЯ ЗСП по замыслу будет специализироваться на иностранном и отечественном туризме, на изго-

товлении и реализации внутри страны и на экспорт видео- и телефильмов, голограмм, альбомов с шедеврами искусства, на производстве, продаже и фирменном обслуживании видеомагнитофонов, телевизоров, видеокамер, дисплеев, микроволновых печей и др. Предусматривается совместное производство автооборудования, фанеры, мебели, пиломатериалов.

Новгород проигрывает Выборгу и Одессе в близости к границе, зато находится на мощной магистрали Ленинград-Москва.

С ЗСП в Одессе пока нет определенности. Проекты, причем по нескольким альтернативным промплощадкам, выполняются отдельно для города и области. Предполагается не отводить под зону всю территорию города, а тем более области. Разработчики предлагают для начала ЗСП поселок Южный с глубоководным торговым портом; промплощадку законсервированной атомной ТЭЦ в поселке Теплодар, где имеются автомобильные и железнодорожные пути, развитая стройбаза, жилищный фонд, трудовые ресурсы, расположена она в районе интенсивного сельскохозяйственного производства по соседству с Молдовой. Вблизи возможно строительство международного аэропорта. Имеются также четыре промплощадки, обладающие резервными производственными площадями для создания зон технико-экономического развития. Из этого



многообразия местным Советам предстоит выбрать первоочередные направления, поделить сферы влияния, выработать общую стратегию.

Одесса стоит на стыке морских, речных, железнодорожных и автомобильных путей, газо- и нефтепроводов. Она хотела бы стать одним из центров туризма, международных и всесоюзных кинофестивалей, конкурсов, выставок, международных регат, развить лечебно-оздоровительный комплекс. В этом видится реальная возможность «вдохнуть жизнь» в старые кварталы города. Не забывают здесь и о старом порто-франко, когда город имел право беспошлинного ввоза товаров из-за границы. Уже сейчас в Ильичевске создаются бункерно-консигнационные склады. Актуальная задача — привлечение иностранного капитала для коренной реконструкции систем тепло- и водоснабжения, канализации, строительства очистных сооружений, перевода предприятий на оборотное водоснабжение. В перспективе будет развиваться совместное предпринимательство в области точного машиностроения, электротехники, электроники, разработки техники и технологии эксплуатации ресурсов океана.

Во всех зонах ставится цель наладить самообеспечение территории продовольствием, опираясь на иностранные технологии, капитал и местные сельскохозяйственные возможности, насытить внутренний рынок качественными товарами и услугами, создать «окна» в мир конкуренции и условия для воспитания деловых людей, повышения уровня подготовки кадров, ускорить достижение социально-экономического благополучия данной территории.

Каждую из четырех зон разработчики концепций и местные власти видят комплексной и многофункциональной.

Льготы для иностранных и советских предприятий, таможенный режим

Предполагается, что в ЗСП будут действовать государственные, арендные, кооперативные, совместные и иностранные предприятия.

Разработчики всех концепций предлагают **распространить на территории ЗСП льготы, предусмотренные постановлением Совмина СССР № 1405 от 2 декабря 1988 г.**

для СП, действующих на Дальнем Востоке. В нем речь идет о снижении налога на прибыль с 30 до 10 % (в одесской концепции запросы меньше — до 15—20 %); об увеличении с 2 до 3 лет срока освобождения от уплаты налога на прибыль с момента получения объявленной прибыли (в Находке хотели бы продлить этот срок до 5 лет, в Новгороде — до 7); о праве Минфина понижать (отменять) на определенный срок налог на переводимую иностранным партнером прибыль за границу, если СП действует в приоритетной для СССР отрасли.

Гарантией зарубежному инвестору могло бы служить право долгосрочной (до 50 лет) аренды земли, зданий, сооружений, а также межправительственные соглашения о взаимных гарантиях инвестиций. Целесообразны также беспошлинный ввоз для нужд ЗСП сырья, материалов, оборудования и товаров народного потребления (в Новгородской концепции — на срок до 7 лет, в других период не оговаривается), создание коммерческих банков с широким участием иностранного капитала, упрощенный порядок въезда и выезда иностранных рабочих и специалистов, беспошлинный перевод части их зарплаты за рубеж и ввоз товаров для их личных нужд.

Разработчики находкинской концепции предлагают также освободить иностранных инвесторов от налога на вывоз прибылей и индивидуальных доходов на срок до 10 лет, разрешить переводить рублевую часть прибыли в иностранную валюту через аукционы, дать право на посреднические и обменные операции с товарами и услугами, производимыми и потребляемыми в ЗСП.

В ЗСП предусматриваются **льготы и для советских предприятий.** Это освобождение от уплаты таможенной пошлины на материалы, комплектующие, оборудование и товары, приобретаемые за рубежом для производственных и социальных нужд коллективов (перепродажу блокирует банковский контроль), право на бартерные сделки, на посреднические операции в зоне с разрешения ее администрации, на свободную продажу и покупку валюты на аукционах, право оставлять на советских предприятиях не менее 70—75 % валюты, заработанной от экспорта товаров и услуг, выдавать часть зарплаты в валюте (чеках).

Разработчики всех концепций ожидают, что таможенный контроль в ЗСП станет более либеральным. Продукцию, поступающую в ЗСП из-за рубежа, в том числе для

переработки, сборки и последующего реэкспорта, целесообразно освободить от таможенного обложения. При поставке на внутренний советский рынок продукции зоны, произведенной с использованием импортных материалов и узлов, ввезенных беспошлинно, она облагалась бы таможенной пошлиной лишь в доле стоимости предыдущего импорта извне. Товары, следующие в зону из СССР, пропускались бы беспошлинно.

Финансирование инфраструктуры

На инфраструктуру каждой из будущих ЗСП требуются сотни миллионов рублей. Реально оценивая обстановку в стране, местные власти не рассчитывают на прямые централизованные «вливания». А вот на косвенные претендуют: хотели бы **по крайней мере на 5 лет освободиться от всех налоговых отчислений, платы за трудовые ресурсы, рентных платежей, арендной платы и т. п. в союзный и республиканский бюджеты.** Эти дополнительные средства целевым назначением пошли бы на социально-инфраструктурное обустройство территории.

В Находке подсчитали, что такие меры позволят только за счет отчислений от прибыли советских предприятий получить в местный бюджет за первые 5 лет до 1,3—1,5 млрд руб. (250—300 млн руб. ежегодно). Именно столько требуется на первом этапе для создания инфраструктуры, развития промышленности, сельского хозяйства и туристско-оздоровительного комплекса.

Местные власти надеются, что за 5 или 7 лет льготного периода территории, добивающиеся статуса зоны, встанут на ноги. А потом их можно и поджать, чтобы они поработали на союзный и республиканский бюджеты.

Надо отметить, что **новгородцы для первоначального толчка все же имеют немалые централизованные средства,** выделяемые в соответствии с постановлением Совмина СССР № 816 от 4 июля 1988 г. «О комплексной реконструкции и реставрации памятников истории и культуры в Новгороде и Пскове» на реставрацию памятников, строительство гостиниц, кемпингов, лечебниц, автодорог, социальное развитие города, укрепление строительной базы, улучшение экологической обстановки. За 1988—1995 гг. должно быть освоено около 800 млн руб. За 1988 г. освоено лишь 7 млн руб., 1989 г.— 16 млн, на 1990 г. заплани-

ровано 37 млн руб. Своими силами область с освоением капиталовложений не справляется, выход видит в привлечении строителей, а также получении стройматериалов и прогрессивных технологий со стороны через совместное предпринимательство. В частности, поэтому и добивается статуса зоны.

В Выборгском районе намерены развивать зону постепенно, без резкого скачка, базируясь на имеющейся инфраструктуре и производственных площадях. И по мере накопления средств, в том числе валютных, двигаться дальше.

Здесь создается акционерная компания развития зоны с участием советских и совместных предприятий и организаций. Для мобилизации финансовых ресурсов в СССР и за рубежом она должна получить право самостоятельно (без лицензии Внешэкономбанка) проводить операции на рынке ценных бумаг, привлекать кредиты, обменивать валюту и действовать на принципах валютной самоокупаемости.

В Леноблисполкоме, где прорабатывается выборгская концепция, имеются предложения от западных фирм по участию в развитии инфраструктуры. Если они будут вкладывать валюту, то и аренда объектов инфраструктуры и земли тоже должна бы оплачиваться частично в валюте. Создавать совместные компании следует обязательно с участием владельца земли, так как сейчас ее субаренда запрещена. Тогда арендную плату можно взимать в рублях и валюте. Причем дифференцированно. Скажем, предприятию, которое пока не имеет валюты, но располагает перспективной разработкой, уместно сдать землю с арендной платой в рублях, а с другого — получать ее целиком в валюте.

В Леноблисполкоме не исключают вариант, когда государственные органы и министерства будут направлять инвестиции в зону как равноправные партнеры СП и ассоциаций, заинтересовавшись получением валютной выручки в льготных условиях зоны.

Дальневосточники предлагают учредить на 50—60 лет совместную земельную компанию по инфраструктурному обустройству участков и сдаче их в аренду. Основным вкладом советской стороны в уставной фонд компании стали бы сам земельный участок и проведение работ по вертикальной планировке территории, а зарубежного парт-

нера — инфраструктурное обустройство участка, строительство производственных помещений, привлечение зарубежных кредитов и клиентов. Прибыль от арендной платы за сдаваемые участки делилась бы пропорционально вкладу сторон. Крупная американская компания по управлению недвижимостью предложила создать на таких условиях два промышленных парка общей площадью 400 га и стоимостью 300 млн дол.

Советско-американское предприятие «Диалог» готово взяться за комплексное освоение территории будущей находкинской зоны, не просто вкладывать сюда по 100 млн руб. ежегодно в течение пяти лет, а материализовать эти средства, расплачиваться с городом не только в форме процентов от прибыли, но и в виде больниц, школ, жилья, теплосетей и т. п. За это «Диалог», по словам его московского генерального директора П. С. Зрелова, хотел бы иметь пониженную ставку отчислений валюты в местный бюджет (не 5 %, а, скажем, 2 %) и льготы при организации СП в производственной сфере. Американский партнер «Диалога» Джон Ритчи берется привлечь в зону надежные иностранные фирмы и обеспечить кредиты. «Это нам выгодно уже сейчас, при имеющихся льготах в Дальневосточном регионе, не говоря о дополнительных преимуществах, появляющихся со статусом ЗСП»,— подчеркнул Зрелов.

Банки, валюта, внутренний рынок ЗСП

Во всех концепциях предусмотрены кредиты отечественных и зарубежных банков. Для успеха на этом поприще, считают разработчики, важно разрушить монополию Внешэкономбанка. В Выборге хотели бы иметь возможность создавать не просто коммерческие банки, а такие, которые получили бы право выходить на внешний рынок, привлекать иностранный капитал, минуя лицензии Внешэкономбанка; открывать совместные (с иностранными) банки или филиалы западных банков для максимального упрощения взаимных расчетов.

Новгородцы предлагают также открыть специальные кредитные учреждения, финансовые компании, а главным кредитно-финансовым учреждением зоны сделать Международный коммерческий банк. Он привлекал бы ресурсы в валюте и рублях от предприятий и других банков,

5 ЭиОПП № 11, 1990 г.

предоставлял кредиты советским предприятиям, СП и кооперативам, проводил по их поручению расчеты в рублях и валютные расчеты с населением (совместно со Сбербанком), связанные с продажей товаров повышенного спроса по кредитным карточкам, а в дальнейшем продавал и приобретал свободно конвертируемую валюту через аукционы.

В Находке считают целесообразным создать валютный банк зоны (на худой конец — поднять до этого статуса существующее в городе отделение Внешэкономбанка). И по крайней мере на первом этапе сосредоточить в этом банке все валютные операции, аукционы свободно конвертируемой валюты, изъять их из деятельности иностранных и смешанных банков.

Из концепций ясно, что внутрихозяйственный оборот зоны сначала будет осуществляться преимущественно в рублях. Валюта станет использоваться в операциях совместных и иностранных предприятий между собой, а также с советскими предприятиями и кооперативами, располагающими валютой, и в экспортно-импортных операциях. По мере расширения экспортных возможностей советских и совместных предприятий зоны, накопления ими конвертируемой валюты ее использование будет расширяться.

Ученые, к примеру академик О. Т. Богомолов, высказывали идею, чтобы в свободных экономических зонах наряду с твердыми западными валютами обращалась какая-то новая советская валюта, которая со временем переросла бы в конвертируемый рубль. Однако предложений по реализации этой идеи ни в одной из концепций не просматривается. Считается более реальным начинать с того, что уже узаконено. К примеру, с ноября 1989 г. в СССР существует валютный рынок. Советские предприятия могут свободно покупать иностранную валюту на аукционах. Иностранные предприниматели туда пока не допускаются. Есть надежда, что с развитием совместного предпринимательства и перед ними распахнутся эти двери.

Сегодня кипят страсти вокруг перехода страны к рынку. Не дожидаясь, когда он заработает в масштабах страны, местные власти озабочены тем, как наладить его внутри ЗСП. Своеобразно понимают «рынок» в ГлавПЭУ Новгородского облисполкома. Там возлагают надежды на областной банк конкурентоспособных ресурсов — это видеомагнитофоны, телевизоры, лесоматериалы, кирпич,

фарфоровая посуда, мебель. ГлавПЭУ определило, сколько каждого из них предприятия должны поставить в этот банк для перераспределения в интересах области и обмена по бартерной схеме на ту продукцию, которой область не располагает. Живуче желание администрировать. Новгородские хозяйственники возражают против такого закрепощения, справедливо считая, что должны сами распоряжаться своей продукцией сверх госзаказа. Для рынка не существует «интересов области», а есть спрос и предложение, цены, стимулирующие инвестиции.

По мнению председателя промышленно-строительного кооператива «Волхов» М. В. Масарского (кооператив до нынешнего года имел 100-процентный заказ и на этом «нарастил мышцы»), более перспективна идея «белого рынка». О ней уже сообщала пресса (см., например, «Известия» 12.11.89, 11.12.89). Каждому участнику рынка, исходя из мировых цен на его продукцию, присваивается определенное количество сертификатов, т. е. в компьютерном центре устраивается второй счет, кроме рублей. Эти сертификаты списываются, когда он приобретает на «белом рынке» соответствующее количество необходимых ему товаров. Покупать их можно только в пределах суммы своих сертификатов. Все сделки легко оформляются через компьютерный центр.

Реализовать эту идею непросто, потому что нужно иметь достаточное количество конкурентоспособной продукции, которой товаропроизводитель вправе распоряжаться, чтобы рынок заработал, не закоротившись на двусторонние обмены. По словам Масарского, в льготных условиях ЗСП наладить «белый рынок» будет проще, и туда станут стекаться не столько деньги, сколько товары и ресурсы.

ЗАБАЙКАЛЬСКИЙ ВАРИАНТ

Свободная торгово-транспортная зона в Читинской области

А. Г. РУБИНШТЕЙН,
доктор экономических наук,

В. А. КОВЕШНИКОВА,

Институт экономики и организации промышленного производства СО АН СССР, Новосибирск

Читинская область играет важную роль в обеспечении взаимных поставок СССР и стран Азиатско-Тихоокеанского региона, особенно Китая. В связи с резким ростом внешнеторговых связей с КНР особое значение приобретает железнодорожный переход Забайкальск — Маньчжурия, который не справляется с возрастающими нагрузками. Суммарный грузопоток (импорт, экспорт и транзит) по станции Забайкальск вырос за 1980—1989 гг. с 270 тыс. до 2,9 млн т, на 1990 г. ожидается 3,5 млн т.

При этом мощность станции практически не изменилась, ее расширение сдерживается слабостью стройиндустрии, в которой трудится 447 работников, из них 143 — граждане КНР и 50 — вахтовики. А на всем узле станции занято свыше 1,5 тыс. человек (1980 г.— 1,2 тыс.). Нет возможности обеспечить железнодорожников жильем. Жилой фонд в основном неблагоустроенный.

Настоятельно необходима реконструкция пункта перестановки вагонов, системы водоснабжения, складских и бытовых помещений, холодильных установок. На 250 км (из 350) участка Чита — Забайкальск требуется замена рельс и шпал. Задыхается он и без параллельной колеи. При таком состоянии станции срывы неизбежны. Они и происходят, скапливаются вагоны с экспортными грузами для Китая.

Увеличение пассажиропотока в соответствии с новыми потребностями (1985 г.— 52 тыс. человек, 1990 г.— 70 тыс. в основном за счет роста местного сообщения) невозможно при нынешнем плачевном состоянии железнодорожного вокзала (рассчитан на 400 пассажиров), общепита, гостиниц, магазинов. Строительство нового здания вокзала намечено лишь на 1991—1994 гг. Планируется также строительство базы снабжения, спортивно-оздоровительного комплекса, бытовых помещений, дома представительских встреч и общежития для китайских специалистов. Однако в ближайшие годы будет освоено менее половины планируемых капиталовложений.

Конечно, проблема создания благоприятных условий для развития экономических отношений со странами Азиатско-Тихоокеанского ре-

гиона шире, чем транспортировка грузов. Речь идет о необходимости создания комплекса по торгово-транспортному обслуживанию международных связей в пункте пересечения границы — зоны совместного предпринимательства с Китаем между станцией Мациевская и поселком Забайкальск.

Для создания зоны потребуется привлечь зарубежные транспортные, экспедиторские, страховые и коммерческие компании, создать совместный информационный центр. Он стал бы концентрировать и реализовывать информацию по перевозкам, транспортному сервису, конъюнктуре, способствовать подбору партнеров.

Придется создать и торгово-коммерческий центр, включающий гостиницу, залы для демонстрации образцов товаров, предприятия бытового обслуживания, средства оргтехники и оперативной связи. Он позволит исключить многие командировки специалистов из страны в страну, оперативнее вести переговоры и заключать контракты.

Зоне необходимо придать особое правовое положение. Целесообразно отменить между СССР и КНР таможенные сборы и ограничения на количество ввозимых и вывозимых товаров; установить общий таможенный тариф и общую таможенную политику по отношению к третьим государствам; устранить в пределах зоны препятствия для свободного движения специалистов, услуг и инвестиций; ввести общую транспортную политику.

Учитывая неконвертируемость советской и китайской валют, а также их взаимную необратимость, на наш взгляд, имеет смысл разрешить на территории зоны в качестве временной меры одновременное хождение советского рубля, китайского юаня и какой-либо свободно конвертируемой валюты. При этом курс обмена рубля на юань должен определяться на взаимодоговорной основе, соответствовать реальной покупательной способности и может существенно отличаться от официального курса Госбанка СССР. Курс обмена рубля и юаня на свободно конвертируемую валюту будет определять банк, исходя из рыночного равновесия. Как только рубль и юань станут конвертируемыми, отпадет необходимость трех типов валют в зоне.



ЗСП более реально создавать по этапам. На первом за один-два года предпочтительно построить автомобильный пункт пропускной способностью 400—500

автомашин в сутки. Его проект разработал институт «Читагражданпроект». Конечно, не все грузы могут перевозиться автотранспортом, да и грузоподъемность его значительно меньше, чем железной дороги. Значит, все равно не уйти от реконструкции железной дороги и в первую очередь от строительства параллельного пути.

Одновременно со строительством автомобильного пункта необходимо начать сооружение коммерческого центра с гостиницей. Наиболее рациональным представляется стандарт «четыре звезды», который требует не только быстрого строительства высококачественного здания, но и его оборудования электроникой, коммуникационными сетями, ресторанами. Такая задача сегодня не под силу отечественным строительным организациям. Уместно воспользоваться уже имеющимся опытом. Так, Западно-Сибирский металлургический комбинат вел переговоры по строительству больничного комплекса и иных объектов социально-бытовой инфраструктуры с американскими, итальянскими, финскими и китайскими компаниями. Оказалось, что при одинаковых сроках и высоком качестве строительства стоимость объектов, сооружаемых китайскими фирмами, в 1,5—2 раза ниже, чем у финнов, у которых самая низкая стоимость строительства в Западной Европе. Такой результат достигается благодаря дешевизне китайской рабочей силы. К тому же китайские рабочие предъявляют более низкие (по сравнению с западными рабочими) требования к социально-бытовой обустроенности. Построенный с привлечением китайских строительных компаний коммерческий центр окупится за 3—4 года.

Китайские фирмы в состоянии оборудовать коммерческий центр необходимой аппаратурой, включая цветные телевизоры, видеомагнитофоны, телефаксы. Притягательность коммерческого центра повысит ресторан китайской кухни, основные продукты могут доставляться из КНР. Хорошо воспринимают западные клиенты и восточную специфику в отделке.

Возможны три режима сооружения и функционирования коммерческого центра. Первый — иностранная фирма строит объект «под ключ» в счет целевого валютного кредита Внешэкономбанка СССР или иностранных банков и передает его Читинскому облисполкому. Преимущество в том, что после погашения кредита вся валютная прибыль останется в СССР. Однако в данном случае нередко возникают серьезные проблемы с последующим ремонтом здания, заменой оборудования и т. п. Кроме того, при нынешнем состоянии платежного баланса вряд ли удастся получить крупные валютные кредиты.

Второй режим — иностранная компания строит центр за свой счет и сдает его на условиях лизинга облисполкому или хозяйственному совету зоны. Этот подход по финансовым условиям близок к первому, но имеет следующие преимущества: лизинговый взнос (близкий

к проценту за кредит) не облагается налогом на прибыль в отличие от процента за кредит; по истечении срока лизингового договора лизингополучатель может выкупить объект по остаточной стоимости, продлить договор об аренде или отказаться от эксплуатации объекта.

Третий режим — коммерческий центр сооружается и эксплуатируется как совместное предприятие с равными долями советской и иностранной сторон в уставном капитале. Причем вкладом советского партнера имеет смысл рассматривать земельный участок, затраты на создание социально-бытовых условий для зарубежных рабочих и частичное снабжение стройматериалами, а зарубежного — сооружение и оборудование самого объекта.

Недостаток этого подхода — значительная часть валютного дохода пойдет иностранной стороне. Согласно принятой в мире практике валютный доход СП делится пропорционально вкладу в уставной капитал. При дисбалансе по текущим валютным затратам в нашу пользу зарубежный партнер может устранить его с помощью поставок продуктов питания, сувениров для реализации за валюту. Текущие валютные затраты на поддержание объекта, замену оборудования, частичная оплата обслуживающего персонала могут покрываться валютными доходами ресторанов и от дополнительных услуг (сауна, бассейн, бары, игровые автоматы, использование международных средств связи). Валютный доход рестораны смогут использовать и на закупку за рубежом продуктов и напитков.

На втором этапе создания зоны предполагается привлечь иностранные транспортные, экспедиторские, страховые, коммерческие компании и банки, в частности южнокорейские — для строительства специализированных веток, перегрузочной базы, складов, контейнерного парка, автохозяйства. Благоприятные природно-климатические условия открывают возможности для сельскохозяйственного производства, создания совместных с Китаем предприятий по круглогодичному производству сои-бобов, овощей и фруктов.

Поскольку инфраструктура будущей зоны не подготовлена, необходимы льготные условия для привлечения туда иностранного капитала и рабочей силы, а именно: рассмотрение и согласовывание коммерческих предложений в течение месяца; выплата части зарплаты работникам предприятий, выпускающим продукцию на экспорт, в свободно конвертируемой валюте и ее отоваривание через специализированные магазины; оплата иностранным работникам услуг, предоставляемых в зоне, в рублях по внутренним расценкам; льготная пошлинная политика; подключение СП к выполнению госзаказов; освобождение их от налога на прибыль в течение пяти лет после получения объявленной прибыли, а в последующем — взимание налога в половинном размере от норматива; освобождение от налогообложения прибыли,

перечисляемой совместными предприятиями в фонды социального развития; освобождение предприятий по глубокой переработке природных ресурсов и выпуску готовой продукции в течение пяти лет от платы за эти и трудовые ресурсы; возможность вкладывать иностранный капитал в недвижимость и акции совместных предприятий; аренда земли СП на льготных условиях; гарантирование обратимости части прибыли в рублях в иностранную валюту через валютные аукционы.

Законодательную власть в зоне в пределах его компетенции стал бы осуществлять Забайкальский поселковый Совет народных депутатов. При исполкоме могут создаваться хозяйственная администрация зоны, ассоциации, корпорации, тресты. На наш взгляд, сочетанию интересов государства и хозяйственных партнеров, использованию экономических методов, гибкости организационного механизма и преемственности при переходе от инвестирования к эксплуатации наиболее отвечает ассоциация. Она функционировала бы как самостоятельное юридическое лицо, имела расчетный счет в банке и действовала на принципе самоокупаемости. Высшим органом управления ассоциацией стал бы хозяйственный совет зоны, в который должны войти представители местных Советов, предприятий зоны, Государственной внешнеэкономической комиссии Совмина СССР.

В распоряжение хозяйственного совета целесообразно предоставить землю, воду, недра, лес и т. п. на территории зоны. Он стал бы сдавать в аренду земельные участки, постройки. Производственная, торговая и другая хозяйственная деятельность в зоне должны осуществляться на договорной основе между советом и предприятиями. Целесообразно возложить на совет создание и поддержание в рабочем состоянии основных объектов инфраструктуры за счет собственных средств, которые в последующем компенсировались бы платой за предоставляемые услуги.



Реализация проекта требует специального механизма управления внешнеэкономической деятельностью в зоне. Это предполагает предоставление совету права управлять зоной на основе ее хозрасчетной автономии, устанавливать и регулировать плату за землю, взимать в бюджет

местные налоги, корректировать союзные оптовые и розничные цены и ставки зарплаты и общесоюзные стандарты охраны окружающей среды (в частности, принимать решения о закрытии или перепрофилировании предприятий, не соответствующих этим стандартам), самостоятельно создавать совместные предприятия, устанавливать прямые связи и т. п.

Государство может контролировать соблюдение общесоюзных интересов на территории зоны через специально назначаемого уполномоченного Государственной внешнеэкономической комиссии Совмина СССР. В его компетенцию должен входить контроль за использованием государственных инвестиций и привлечением предприятий зоны к выполнению госзаказов.

Действуя как автономная хозрасчетная единица, зона должна обеспечивать валютную самоокупаемость. Целесообразно открытие в зоне своего банка с правом проведения валютных операций. Для расширения финансовой базы совет зоны должен иметь право привлекать кредиты советских и иностранных банков, выпускать и размещать облигации и акции (в том числе валютные) среди советских, совместных и иностранных предприятий, а также населения внутри и вне зоны.

В зоне следует разрешить экспорт, импорт и реэкспорт, прямые связи и производственную кооперацию, хранение и подработку экспортных и импортных товаров, обмен и продажу валюты, валютные аукционы, розничную торговлю на валюту, транспортные и экспедиторские операции, консультационную и рекламную деятельность.

НЕ ДОЖИДАЯСЬ СТАТУСА ЗОНЫ

С ноября 1989 г. в Находке работает Ассоциация развития ЗСП. Начать разговор о ней мы попросили вице-президента ассоциации Г. П. Жебелева.

ЭКО: — **Что побудило вас поспешить с открытием Ассоциации!**

Г. П. Жебелев: — В 1988 г. глава одной из японских страховых компаний господин Ота направил нашему правительству записку с предложением организовать на стыке границ СССР, Китая и Кореи в районе озера Хасан международный консорциум и под него сдать в аренду на 50 лет территорию. На ее обустройство понадобилось бы 3 млрд дол., которые он обещал предоставить. Проект предполагал строительство международного аэропорта, морского порта и железной дороги через Китай. «Сверху» была дана команда «рассмотреть», понятая исполнителями как «рассмотреть положительно». Записка по-

пала в Приморский крайком, где ответственные лица впали в эйфорию по поводу «великолепного» проекта японского благодетеля, даже не попытавшись проанализировать его последствия. Очень уж не хотелось упускать столь значительные средства.

Между тем простой анализ показал, что инфраструктура Приморского края развита так, что БАМ подтянут к портам Восточный, Владивосток и Ванино (на севере). А японский предприниматель предлагал уйти на юг, в совершенно новый район Посьета, инфраструктура которого развита значительно слабее, чем Находки. Фактически на ровном месте предстояло построить предприятия, завезти рабочую силу из разных регионов и из-за рубежа. Район связывался с китайской железной дорогой, и большинство транзитных грузов, идущих с моря в Европу, пришлось бы перевозить через Китай. Конечно, это на 800 км короче, следовательно, тариф был бы дешевле. Но мы-то потеряли бы значительную часть грузов, а приобрели — мертвый БАМ и три законсервированных порта.

Тем не менее в 1989 г. бывшие ответственные работники крайкома и крайисполкома почти договорились с японским бизнесменом. Завершиться авантюрной сделке помешала случайность. Взвесив все потери, японская сторона урезала свой вклад до 1 млрд дол., предложив два других внести СССР и ФРГ...

Наблюдая такое поведение краевых руководителей, мы в Находке решили действовать самостоятельно. Собрали в Восточном инженеров, попросили продумать сферы совместной деятельности, которые принесли бы городу наибольшую пользу. К началу 1989 г. они были подготовлены, на их основе составлена записка в Совмин СССР. Затем начались хождения по высоким кабинетам, разговоры, мнения... Однако официальных поручений не было дано ни институтам, ни Государственной внешнеэкономической комиссии Совмина СССР.

Медлить становилось опасно, так как уже отводились земли не тем предприятиям и предпринимателям, которые действовали бы в интересах города. Нужен был коллегиальный орган, чтобы давать добро на открытие СП, суммировать дивиденды с капитала, создавать многоплановые предприятия, привлекая соседей из областей. Требовались и «толкачи» наших идей. Так появилась Ассоциация развития ЗСП. Она открыта для предприятий, кооперативов и организаций Находки и других городов и регионов страны, советских и иностранных фирм, желающих развернуть деятельность в будущей зоне.

ЭКО: — Возглавляет Ассоциацию председатель горсовета И. Г. Устинов. Насколько оправдано такое совмещение должностей!

В. С. ГНЕЗДИЛОВ, председатель Находкинского горисполкома: — Депутаты на сессии требовали, чтобы Устинов стал освобожденным председателем Совета, ушел из ассоциации. Думаю, постепенно они

поймут, что для пользы дела совмещение этих должностей необходимо. Ассоциация должна согласовывать многочисленные вопросы с исполкомом и Советом, чтобы исключить анархию. Исполком будет выделять землю только под те направления, которые облегчат жизнь людей. Помимо создания условий для привлечения иностранного капитала, ассоциация станет решать многочисленные местные проблемы. Так, уже ведутся переговоры о создании в Находке кабельного телевидения, цифровой телефонной связи.

ЭКО: — **Получает ли ассоциация помощь от внешнеэкономических организаций?**

В. С. ГНЕЗДИЛОВ: — Едва мы всерьез занялись зоной, как столкнулись с откровенной несостоятельностью многих внешнеэкономических ведомств. Аппарат уполномоченного Министерства внешнеэкономических связей по Дальнему Востоку абсолютно не интересуется нашими проблемами, в лучшем случае регистрирует их. Ни малейшей помощи не получаем мы и от Торгово-промышленной палаты. Ингосстрах явно опасается взять под опеку крупный капитал. А впереди наверняка острейшие конфликты на стыке интересов территории и министерств из-за льгот, которые мы просим. Только один Минморфлот имеет в Находке почти на 1 млрд руб. основных фондов. Конечно, он усмотрит в эксперименте посягательство на свои интересы: ведь мы предлагаем первые пять лет перечислять в зональный бюджет отчисления действующих в зоне советских предприятий.

ЭКО: — **И тогда вы сможете сами финансировать создание социальной и производственной инфраструктуры в зоне?**

В. С. ГНЕЗДИЛОВ: — Во всяком случае это позволит сосредоточить в бюджете ЗСП в первые пять лет до 1,5 млрд руб.

Г. П. ЖЕБЕЛЕВ: —Сейчас картина безрадостная: бюджет горисполкома составляет 45,5 млн руб., суммарная прибыль предприятий Находки достигает около 500 млн руб., 70 % ее уходит в госбюджет и министерствам. Отдаем фактически всю валюту, затем выпрашиваем крохи, чтобы как-то модернизировать производство. Ясно, что собственных средств города и предприятий не хватит для создания инфраструктуры, без которой зона не состоится. Ассоциация сформирует целевой фонд для финансирования инфраструктуры за счет вступительных и иных взносов участников, выпуска акций и облигаций, доходов своих хозрасчетных центров.

ЭКО: — **Означает ли это, что вы целиком отказываетесь от централизованных вложений?**

Г. П. ЖЕБЕЛЕВ: — Нет, централизованное финансирование некоторых капиталоемких объектов инфраструктуры, предусмотренное програм-

мой комплексного развития производительных сил Дальнего Востока до 2000 г., целесообразно сохранить.

ЭКО: — **Временный вывод Находки из промышленного потенциала края, вероятно, ухудшит многие показатели предприятий союзного и регионального значения. Пойдет ли руководство края на такой риск!**

С. И. ШУТЫЛЕВ, помощник генерального директора Ассоциации: — Конечно, предоставление хозяйственной самостоятельности, а тем более прямое или косвенное кредитование Находки под гарантии будущего развития выглядят рискованно и сопряжены с необходимостью искать средства, выбывающие на 4—5 лет обустройства зоны. Но ведь недополученные за это время «донорские» поступления будут погашены в последующие 3—4 года. После чего вклад ЗСП в бюджет края начнет год от года расти. Что же касается участия государства и края в создании ЗСП, то тут отношения, по-моему, должны строиться на экономически обоснованных обязательствах сторон. Кто больше вкладывает в развитие, тот больше получит в дальнейшем.

В. С. ГНЕЗДИЛОВ: — Мы провели работу со многими областями и крупнейшими предприятиями до Урала. Желание участвовать в создании ЗСП в Находке изъявили Востоксиблес, Кузбассуголь, Облкемеровоуголь, Уралмаш, Свердловский турбинный завод. Дали добро и прибалтийские республики. Принятие постановления, дающего нам статус зоны, подтолкнет других. Естественно, на эти предприятия распространятся льготы ЗСП.

А что касается поддержки Приморского края, думаю, она будет. Уже создан краевой комитет формирования зоны в Находке, в который вошли секретарь крайкома партии и заместитель председателя крайисполкома. При горисполкоме работает комитет по внешнеэкономическим связям, который возглавил мой заместитель. Комитет аккумулирует международную информацию, заключает прямые договоры с предприятиями, готовит для них аналитические разработки по проблемам азиатско-тихоокеанского рынка.

ЭКО: — **Программа Ассоциации довольно обширная: инвестиционный банк, центр оптовой торговли...**

Г. П. ЖЕБЕЛЕВ: — Кроме того, служба сервиса, агропромышленный комплекс. И все же еще нельзя сказать, что деятельность Ассоциации достаточна широка. Мы во многом скованы цепями финансовых и других ограничений. Правда, так или иначе пытаемся их обходить. Причем Ассоциация продолжит работать независимо от того, будет в Находке зона или нет.

Ее полезность хочу подтвердить несколькими примерами. В районе Находки благоприятные условия для развития сельского хозяйства, и при хорошей организации можно обеспечить город основными про-

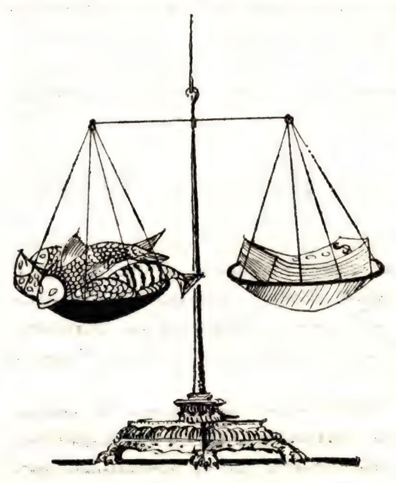
дуктами питания. В 1989 г. мы пригласили 38 человек из Харбинского управления сельским хозяйством. Они на 42 га вырастили 400 т овощей, в том числе арбузов, которые до сих пор не росли, причем экологически чистых. И цена доступная — 25 коп. за килограмм.

Ведем переговоры по созданию советско-китайской агрофирмы. Советским партнером станет порт Восточный — один из учредителей Ассоциации. Построим коровник, два свинокомплекса (один сдадим в аренду китайцам, другой русским, чтобы была конкуренция), закупим за рубежом блоки по переработке мяса и овощей. Один из участников — местный колхоз — в качестве пая вложит 500 га земли.

С помощью Ассоциации хотим организовать производство сарделек, сосисок, крабовых палочек в наших рыболовецких хозяйствах.

Вместе с кемеровчанами и одной японской фирмой строим причал стоимостью 15 млн руб. Ведем переговоры с южнокорейской фирмой о реконструкции нашего угольного комплекса, через который проходит до 9 млн т угля, что ежегодно приносит стране 450 млн дол. Как ни парадоксально, но с большим трудом удалось убедить руководителей из министерств угольной промышленности и внешнеэкономических связей в целесообразности единовременно вложить в реконструкцию 10 млн, чтобы страна ежегодно получила 450 млн дол.

Ассоциация определила контуры сотрудничества с известной американской фирмой «Sealand», имеющей авиа- и морской транспорт, громадный контейнерный парк. Контейнерный бизнес очень выгоден для нас. Огромный поток контейнеров идет из Японии, Австралии, Финляндии, Гонконга в порт Восточный и затем по железной дороге на западные границы СССР, а оттуда морем — в Скандинавию и Западную Европу. И в обратном направлении. Доставка одного контейнера с востока на запад обходится в 2,5—3 тыс. дол. Если четко организовать работу железной дороги, заинтересовать ее, ликвидировать простои (сейчас они составляют 60 % всего времени прохождения грузов), то можно привлечь массу иностранных клиентов и так зарабатывать валюту. При этом не придется разбазаривать национальное богатство — нефть, газ, уголь. Фирма «Sealand» готова вложить средства в совместную



деятельность по производству контейнеров международного образца, в развитие авиатранзита. Для этого надо, чтобы по конверсии хотя бы одна полоса военного аэродрома перешла в статус гражданской.

ЭКО: — **То есть недостатка в предложениях иностранных партнеров нет!**

В. С. ГНЕЗДИЛОВ: — Это так. Но эйфория двух последних лет, когда экономические разведчики сновали по Дальнему Востоку, спадает. Иностранные предприниматели хотят получить ответы на волнующие их вопросы: каковы гарантии сохранения капитала и условия его страхования? Где взять квалифицированную рабочую силу? Как быть с неконвертируемостью рубля? Наши эмоциональные сентенции о желании сотрудничать уже вызывают у них раздражение. Японцы тактично предлагают ускорить принятие решений до цивилизованных сроков. Мы же затрачиваем месяцы на выполнение элементарных валютно-финансовых операций, контактируя с Токио через Москву. Наш банк преступно бездействует, не беря валюту, которая валяется под ногами, не давая разрешения предприятиям менять валюту на рубли. В результате ребята из теневой экономики меняют валюту в машинах. Затяжки с открытием зоны работают против нас: через полгода придется принимать более жесткие условия наших партнеров.

Беседу записала Н. Н. ОРЛОВА

По заверению заместителя председателя ГВК И. Д. Иванова, решение правительства об открытии зон совместного предпринимательства не будет принято без одобрения населения соответствующей территории. До референдума дело пока не дошло. Но опросы общественного мнения проводились. Познакомим с ними читателей.

Результаты анкетного опроса жителей Новгорода

Е. В. ПЕРВЫШЕВА,
кандидат психологических наук,
лаборатория изучения общественного мнения,
Московский государственный университет

Опрос проведен в феврале 1990 г. лабораторией изучения общественного мнения МГУ по заказу Ассоциации молодых руководителей предприятий СССР и фонда развития экономической реформы. Было роздано 3000 анкет, вернулось 1600. На массиве в 1000 анкет была подготовлена выборка, идентичная структуре населения Новгорода по полу, возрасту и образованию.

Как же отнеслись эти люди к идее создания в Новгородской области ЗСП? Ответы распределялись следующим образом: «одобряю,

готов поддержать личным участием»— 27 %, «одобряю, но от личного участия воздержусь»— 12, «еще не определился»— 22, «не одобряю, но поживем — увидим»— 25; «категорически против, приложу все усилия, чтобы ЗСП не было»— 14 %.

Сторонники считают, что зона будет способствовать развитию социальной сферы (65 % ответов), позволит трудолюбивым людям хорошо зарабатывать и повышать свое благосостояние (55 %), наилучшим образом реализовывать свои способности (53 %) и поможет области выйти из экономического кризиса (52 %).

По мнению противников, ЗСП превратит область в «проходной двор» для иностранцев (69 % ответов), позволит дельцам обращать нетрудовые доходы в валюту (63 %), узаконит советских миллионеров, ухудшит жизнь простых людей (55 %), создаст условия для существенного социального неравенства, усиления социальной незащищенности (53 %). Чуть более половины колеблющихся не определились потому, что не видят выгод от ЗСП для себя лично.

В анкете предлагалось отметить пять наиболее привлекательных возможностей, которые появятся благодаря ЗСП. Ответы приведены в таблице.

Возможности, открываемые ЗСП	Всего, %	В том числе		
		сторонники	неопределившиеся	противники
Пользование высококачественными товарами и услугами	50	70	57	28
Улучшение работы здравоохранения, обеспечение медикаментами, диагностическим оборудованием	44	53	50	32
Насыщение рынка продуктами питания	41	52	50	25
Оздоровление экологической обстановки	40	50	47	27
Строительство дорог, спорткомплексов, оборудование мест отдыха	40	57	43	21

Показательно, что улучшить свою жизнь желают все, а вот перспектива больше и лучше работать, получая по труду, устраивает лишь каждого третьего в возрасте до 50 лет. А такие перспективы, как получение высокой профессиональной квалификации, деловые поездки, приобщение к современной культуре Запада, в условиях тотального дефицита, отошли на второй план. Их отметили лишь 12—13 % респондентов. Причем первые две перспективы наиболее популярны у молодежи в возрасте до 22 лет.



Малопривлекательной для всех групп оказалась возможность создания в ЗСП новых рабочих мест. Больше других ее отметили опрошенные в возрасте от 22 до 30 лет — 15 %. Советские люди пока не опасаются безработицы.

Что вызывает особую тревогу у новгородцев? Во всех группах опрошенных преобладают опасения, что усилятся преступность, наркомания, проституция (95 % ответов), что простые люди не смогут пользоваться благами зоны, лечебницами, санаториями, гостиницами, кафе (69 %). Беспокоит и то, что местные власти станут келейно распределять валютные средства, отчисляемые территории; не будут соблюдать законность и должным образом контролировать деятельность иностранных фирм (39—42 %); примут решение об открытии зоны без всенародного обсуждения (около 40 %). Значительно меньшую тревогу вызывают увеличение притока иностранных туристов (14 %), распространение буржуазной морали и идеологии (9 %).

На вопрос: какие изменения произойдут в вашей жизни, если будет создана ЗСП? — 40 % опрошенных не сумели дать определен-

ного ответа, 20 % думают, что их жизнь не изменится. Перемен к лучшему ожидают 26 %, к худшему — 14 %.

Непритязательность, готовность довольствоваться малым во многом определяются сложностью самой задачи: трудно желать того, чего не отведал, судить о том, чего не знаешь. Пока современные достижения НТП не войдут в нашу жизнь, не превратятся из диковинки в вещь обиходную, вряд ли можно ожидать компетентных оценок идеи ЗСП. Думается, высказываясь против нее, многие не представляют, от чего отказываются. Но нельзя винить в этом людей — они просто к этому не готовы.

Формирование компетентного общественного мнения невозможно без всесторонней информированности населения. Лишь 14 % опрошенных сказали, что они довольно хорошо информированы о том, что же такое зона совместного предпринимательства. Причем негативные доводы противников создания ЗСП известны, пожалуй, лучше, чем аргументы сторонников. Эти доводы обращены не столько к рассудку, сколько к эмоциям, к патриотическим чувствам новгородцев. Вот лишь две выдержки из анкет.

«Самим надо выходить из тупика. Боюсь, что в связи с ЗСП Новгород потеряет русский дух. Это главное, и оно никогда не сравнится с приобщением ни к каким благам цивилизации». «Не питайте иллюзий, ничего путного из этой затеи не выйдет. Это обман народа ради обогащения кучки людей, которые не хотят работать в свободной стране, а готовы за „пряник“, пообещанный иностранцами, поставить на колени честного труженика».

Опрос показал, что значительная группа неопределившихся (23 %) и пассивных противников (25 %) могут изменить свое отношение, если убедятся, что выгоды от создания ЗСП для области в целом и каждого ее жителя вполне реальны. Для этого необходимо лучше пропагандировать концепцию, разрушать психологические барьеры, активнее проводить открытые дискуссии. Для формирования общественного мнения по данной проблеме его необходимо систематически изучать.

Наша лаборатория готова оказывать консультационную и методическую помощь, а также проводить исследования по заказу местных властей, заинтересованных в знании отношения населения к ЗСП. Адрес лаборатории: 119899 Москва, В-234. Ленинские горы, МГУ. Телефон (8-095) 939-38-86.

Результаты анкетного опроса жителей Выборга

Солидное социологическое исследование отношения выборжан к созданию ЗСП еще впереди. А вот анкета из пяти вопросов была опубликована в газете «Выборгский коммунист» в феврале 1990 г. Редакция получила более 700 индивидуальных и коллективных ответов. Результаты опроса напечатаны в газете за 7 марта.

Более 620 сторонников ЗСП призывают не медлить с ее открытием, потому что зарубежные партнеры уже устали ждать и могут передумать с нами сотрудничать.

Только в 83 анкетах содержались категорические возражения против ЗСП. Аргументы примерно те же, что и в новгородском опросе. Чтобы не повторяться, приведу высказывание жителя Выборга Б. Калинта, основанное на его наблюдениях: «Уже сейчас стыдно смотреть, как подростки атакуют финские автобусы, выпрашивают вещи и валюту, фарцуют. Еще больший приток иностранцев в Выборг и район лишь усилит растленное влияние на молодежь. Возникнут и ограничения в передвижении. Вот остров Малый Высоцкий отдали в аренду Финляндии, и теперь нам на него — ни шагу».

Чтобы оградить себя от наплыва посетителей, в том числе фарцовщиков, темных личностей, проституток, абсолютное большинство опрошенных выборжан высказалось за закрытый тип ЗСП. Правда, против этого резко возражают жители Ленинграда и остальной части Ленинградской области, которые привыкли пользоваться зонами отдыха и своими дачами в Выборгском районе. О заманчивости, но нереальности этой затеи говорил председатель Выборгского райисполкома Н. В. Смирнов.

Какую территорию должна занимать ЗСП? Только Выборг — считают 33 респондента, Выборг с близлежащими населенными пунктами — 229, весь Выборгский район — 375.

Где должен находиться орган управления ЗСП? В Леноблисполкоме предлагают создать ленинградский комитет зонального совместного предпринимательства, который будет заниматься этой проблемой в Ленинграде и области в целом (а значит, курировать и выборгскую ЗСП). Непосредственное хозяйственное управление ЗСП в Ленинграде готовы доверить Выборгскому комитету зонального предпринимательства. Н. В. Смирнов настаивает, чтобы районный Совет имел во всех вопросах решающий голос, а ленинградский комитет не давил на него, а только осуществлял научное консультирование.

А что думают на сей счет выборжане? Лишь 27 человек, одобривших создание зоны, высказались за то, чтобы она управлялась

одновременно из Выборга и Ленинграда. Остальные предпочитают иметь управляющий орган в Выборге. Никто не счел уместным организовать управление зоной целиком из города на Неве.

ХУЖЕ, ЧЕМ ЕСТЬ, НАСЕЛЕНИЮ НЕ БУДЕТ

Татьяна БОЙКО

Пока все четыре концепции предназначены скорее для специалистов. В них концентрируется внимание на доказательстве того, что именно данная территория достойна в первую очередь получить статус зоны, имеет для этого все необходимое, а также на производственных проблемах, меньше — на организационных моментах и особенностях хозмеханизма, взаимоотношениях зоны с центральными органами власти и остальной территорией СССР. И ни в одной нет убедительных ответов на вопрос — как будет житься в зонах разным категориям населения. Не удалось их получить и от руководителей местных органов власти. Хотя все согласны, что одно из непременных условий ЗСП — социальная направленность любых начинаний в ней.

На момент подготовки данного материала была опубликована только новгородская концепция. У нее появились оппоненты, отстаивающие интересы «простого» населения. Сомнения скептически (или трезво) настроенной общественности постарались донести до меня **председатель клуба «Экология», депутат Новгородского областного Совета П. Б. Горчаков и ответственный секретарь газеты «Новгородская правда» В. А. Измайлов.** Их на более поздней стадии включили в рабочую группу по разработке концепции.

Эти сомнения, а также аргументы и доводы руководителей исполкомов красноречиво свидетельствуют, что эйфории и идеализации в отношении к ЗСП нет, а работа предстоит немалая, чтобы провозглашенная социальная ориентация была реализована, и все население реально ощутило рост своего благосостояния.

Смущает жителей многое. **П. Б. Горчаков** обобщил:

— Люди, далекие от боли и интересов новгородцев, протаскивают идею, в основу которой положены не нужды народа, не забота о

том, как его накормить и одеть, а скорее неверие в его силы. Вновь нас убеждают, что народ не умеет и не хочет работать. Доказывают, что только наводнив Новгородчину видеомагнитофонами, видеокассетами и голограммами, мы решим экономические проблемы. За счет возможных валютных поступлений в соответствии с постановлением № 816 предлагается создать видимость благополучия и развить отрасли, которые не производят товары первой необходимости.

А нам прежде всего нужны обувь, одежда, продовольствие, жилье. Сюда и следует привлекать иностранный капитал. Хорошо бы организовать совместные производства, например, по переработке кожсырья и выпуску современной женской обуви и дубленок из овчин, которые в деревнях не знают куда девать. Появился бы стимул для развития животноводства, больше бы стало органических удобрений и экологически чистой сельхозпродукции.

Из бесед с руководителями местных органов власти мне показалось, что они озабочены тем, как добиться самостоятельности для территории, найти пути быстрого притока в местный бюджет валюты, чтобы использовать ее для развития инфраструктуры и на социальные нужды. Один из таких путей — совместное предпринимательство с участием исполкома. **М. Д. Скибарь, начальник ГлавПЭУ Новгородского облисполкома,** рассказал:

— Облисполком через промежуточную организацию уже создал советско-австрийскую фирму, которая приступила к строительству в Новгороде гостиницы «Береста» на 417 мест с лечебно-оздоровительным центром. Она станет приносить ежегодно 4,5 млн советских и 3,5 млн инвалютных рублей прибыли, 90 % которой по условиям контракта будет принадлежать советской стороне. То есть, в год местные Советы будут получать только с одного этого объекта более 2,5 млн руб. и 2 млн в валюте.

Такие валютные средства нам и не снились, хотя сейчас 5% валютных поступлений предприятия обязаны отчислять в местный бюджет. По нашим масштабам это 200—250 тыс. инвалютных рублей. Получив статус зоны, мы рассчитываем иметь только по данной статье в 6 раз больше. Полученную за 1989 г. валюту (в счет этих 5 %) мы уже направили в основном на закупку за рубежом дефицитных лекарств, хирургического инструмента, диагностических установок, инвалидных колясок, да и некоторых видов продовольствия.

П. Б. Горчаков выразил недоверие к такой форме сотрудничества местной власти с иностранными партнерами:

— Из-за кризисного экономического и финансового положения нашей страны, неконвертируемости рубля не приходится ждать равно-

правного к нам отношения со стороны солидных иностранных фирм, условия договоров скорее всего будут кабальными. Заключат договоры аппаратчики, которые уже развалили народное хозяйство, а расплачиваться придется народу...

В Одессе горисполком совместно с инофирмами также строит гостиницы и дельфинарий. **Председатель горисполкома В. К. Симоненко** считает:

— Если серьезно подходить к «большой» зоне в Одессе, то к городу следует тесными экономическими узами притянуть пригородную зону — 23 совхоза. Уже созданы два акционерных общества по выращиванию ранних овощей. Акционерами стали горисполком, совхозы, итальянские кооперативы. Местная власть вкладывает средства в теплицы, котельные, магазины. Из-за рубежа получим передовую технологию переработки сельхозпродукции. Это прообраз будущего снабжения нашего населения продуктами питания. Кроме того, нужно сделать пригород местом престижной коттеджной застройки. Уже есть предложения от Италии и ФРГ.

Здесь уместно вспомнить о программе индивидуального жилищного строительства «Свой дом», о которой я впервые услышала от **председателя промышленно-строительного кооператива «Волхов» в Новгородской области М. В. Масарского.** В соответствии с этой программой обустройство стройплощадки, создание инфраструктуры, строительство поликлиник, детских учреждений и т. п. будет идти за счет предприятий — генеральных подрядчиков, строительство и производство стройматериалов — за счет кредитов Жилсоцбанка и средств акционерной компании «Свой дом», личные средства будущего владельца дома пойдут на оплату собственно дома. Строительство будет вестись поселками, лишь так можно обеспечить все удобства.

Масарский убежден, что эта программа окажется для иностранного капитала даже привлекательнее, чем строительство гостиниц в стране, а тем более в условиях зоны. Дело в том, что она станет пользоваться дополнительными налоговыми льготами и льготами в части отвода земли, снабжения стройматериалами, производимыми тут же, в рамках программы. Для их производства будут привлекаться инофирмы. Сейчас в мире происходит революция в сфере строительных материалов. Получить землю под гостиницу уже сейчас непросто, а в качестве «контрибу-

ции» за участие в программе «Свой дом» зарубежные фирмы получат право и возможность строить и эксплуатировать гостиницы.

Выборжане предложили создать с десяток фермерских хозяйств по западному образцу, чтобы показать, как надо вести дело, обучить наших фермеров, пробудить их инициативу. «Но даже финны на наше предложение пока не откликнулись,— сетует **председатель исполкома Н. В. Смирнов.**— Конечно, нашлись бы западные фермеры и приехали к нам работать на несколько лет, если бы мы могли расплачиваться за их продукцию валютой, а не советскими рублями. А вывозить продовольствие на Запад, который им забит, фермерам нет резона, как нет смысла и целиком оставлять его в СССР». Ставший богатым местный Совет, возможно, и будет рассчитываться валютой.

Правда, не раз писалось и говорилось, что, оплачивай мы хотя бы часть продукции советских земледельцев и животноводов валютой, они бы сами закупили западные технологии и обеспечили нас продуктами. В 1989 г. правительство приняло решение потратить часть валюты на приобретение зерна у отечественных крестьян. К сожалению, эта часть оказалась мизерной — 0,5 %, а 99,5 % ее отдали на развитие американских и других фермерских хозяйств (Известия 30.05.90).

Вот и **П. Б. Горчаков** твердо стоит на том, что не стоит пороть горячку, надо реализовать возможности, заложенные в законах о собственности, земле, местном самоуправлении, налогообложении. «Тогда мы поднимем благосостояние, накормим и оденем народ, дадим ему нормальную крышу над головой. И если в это время создавать совместные предприятия, то лишь те, которые помогали бы решать эти первоочередные задачи,— полагает он.— Только затем имеет смысл создавать СП по производству промышленной продукции, причем опираясь на действующее законодательство. ЗСП для этого вовсе не обязательна».

С последними утверждениями трудно согласиться. Льготный налоговый и таможенный режимы зоны сделают ее более привлекательной для иностранных фирм. И вряд ли целесообразно разделять во времени развитие с помощью иностранного капитала производства средств производства и предметов потребления.

В. А. Измайлов, обобщая письма в «Новгородскую правду», подчеркнул:

— Расширение производств и создание новых в любой сфере потребуют дополнительных работников. Откуда их взять? Завозить из других регионов или из новгородских сел. А в селе уже и так некому работать. Из 3,8 тыс. деревень в Новгородской области 1, 1 тыс. умирающих, в каждой из которых осталось в среднем по 8 трудоспособных человек, в 200 — вообще ни одного трудоспособного. А численность населения Новгорода увеличилась в 2,5 раза с довоенного времени. Кроме того, отвлечение маломощной стройбазы на промышленное строительство приведет к свертыванию возведения жилья и объектов соцкультбыта. В сельских районах будет некому осваивать выделяемые средства. Уже сегодня строители неохотно идут в «полевые» условия.

Но ведь такая ситуация сложилась, когда о совместных предприятиях и речи не шло. Наша система к этому привела и без ЗСП. Однако, чтобы ситуация не усугублялась, в первую очередь следует реконструировать, модернизировать или перепрофилировать уже имеющиеся производства. Так и намерены поступать местные власти, давая разрешение на создание СП.

В Выборге, к примеру, подписан контракт с финнами о создании вместо местной обувной фабрики, качество продукции которой оставляет желать лучшего, СП по выпуску 1 млн пар современной женской обуви. Объем выпуска будет увеличен в 5 раз при росте численности работающих на 50—60 человек. ФРГ предлагает в 50 км от Выборга построить кирпичный завод, на котором 60—70 работников будут ежегодно производить 60 млн штук кирпича. Причем немцы считают, что даже такая численность завышена в 1,5—2 раза. Связано это с тем, что в советских условиях завод вынужден иметь специализированные ремонтные службы.

В Выборге намерены обойтись в основном местными рабочими (но не специалистами) и, если привлекать рабочую силу из-за рубежа, то лишь на период строительства. Кстати, иностранные строители уже трудятся на всех рассматриваемых территориях. В Находке, например, их несколько сотен из Китая, Северной Кореи и Вьетнама, имеется договоренность о привлечении в течение пяти лет еще 1 млн китайских рабочих в основном для разработки ресурсов и строительных работ. Конечно, если строек

будет много, то и наплыв строителей ожидается немалый.

Однако значительного обострения жилищной, продовольственной и экологической проблем местные жители ожидают все же от возможного притока извне квалифицированных работников в сферу производства, обслуживания, рекреации. Ведь спрос на них резко возрастет.

Можно ли здесь рассчитывать только на собственные силы территории? По крайней мере намечается перестроить подготовку квалифицированных работников в ПТУ, техникумах, вузах, а также готовить их непосредственно на СП, наладить стажировку за рубежом, например в «материнских» компаниях, направлять специалистов и управленцев в советские и западные школы менеджеров, создавать в ЗСП постоянно действующие курсы или центры повышения квалификации. Без этого западные технологии, оборудование, новые методы управления не заработают в полную силу в наших условиях.

Вот лишь один пример. Ленинградский физико-технический институт, Московский институт народного хозяйства имени Плеханова, ПО «Светогорск», финские и шведские партнеры вскоре откроют в г. Светогорске Выборгского района учебный центр «Имсвета», аналогичный тому, что хорошо себя зарекомендовал в финском городе Иматра (в 7 км от Светогорска). Наши специалисты будут проходить подготовку в обоих центрах, а финские станут обучаться в наших вузах фундаментальным наукам.

При таком повороте обсуждения кадровой проблемы как-то затерялись такое преимущество ЗСП для населения, как появление многих новых рабочих мест, и одновременно опасность остаться без работы, если ты не удовлетворяешь высоким требованиям современного производства.

А раз безработица — значит, нужен комплекс мер социальной защиты населения. Может быть, даже более полный и прогрессивный, чем в целом по СССР, если зоны претендуют быть «полюсами роста» уровня жизни, производства, науки, самоуправляющимися территориями. Но только в одесской концепции и в разговоре с мэром Одессы промелькнуло беспокойство по поводу безработицы. Содержательной информацией на сей счет я, к сожалению, не располагаю ни по одной из зон.

Еще одна сфера тревог и надежд — экологическая. Экологическое состояние плачевное на каждой из рас-

сматриваемых территорий. Рассказ о нем — тема самостоятельного разговора. Не буду приводить здесь примеры бесчисленных экологических дыр. Характерно, что население видит в ЗСП опасность дальнейшего ухудшения состояния окружающей среды, тогда как местные власти — выход из экологического тупика (значит, благо для всех жителей) благодаря тому, что у администрации ЗСП будет больше возможностей проводить автономную экологическую политику, привлекать в зону наукоемкие и другие экологически чистые производства, предприятия по выпуску современной техники для экологических нужд, активно развивать рекреационную сферу и финансово-коммерческую деятельность, которые не повлияют отрицательно на природу.

«Нам нужно начать приводить в порядок экологическую обстановку в области, поднимать уровень коммунальных служб, очищать воздух и воду еще до выхода постановления Совмина, дающего области статус зоны,— говорил мне начальник ГлавПЭУ Новгородского облисполкома **М. Д. Скибарь.**— Без этого зона не состоится, солидные фирмы к нам не пойдут». Почему же до сих пор исполком ее не улучшил: не было экономических стимулов, финансовых средств, современных технологий, очистных сооружений? Но ведь они еще и не появились. Ответ Михаила Денисовича меня удивил: «В самом постановлении для облегчения дальнейшей деятельности облисполкома в этом направлении должны быть пункты, где бы определялось, в какие сроки, за счет чего и как нам надо исправлять экологическую обстановку».

Будем надеяться, что она все же улучшится с созданием ЗСП. В чем еще может выиграть население?

— В результате деятельности СП в магазинах появятся товары высокого качества,— убежден М. Д. СКИБАРЬ.*— Мы уже заключаем договоры с западными партнерами так, что 60—70 % продукции СП останется в Новгородской области. И дальше намерены так же поступать. Инофирмы идут на это, им выгодно, потому что у нас дешевая рабочая сила.*

Или такой пример. В области более 5 тыс. трудоспособных инвалидов. Наши предприятия на работу их принимают неохотно. С австрийской фирмой подписан протокол о намерениях, по которому на австрийском оборудовании из их джинсовой ткани в наших

производственных помещениях инвалиды будут шить куртки и джинсы. Существенная часть этой ходовой продукции останется в области. Конечно, при условии, что статус зоны заблокирует всепроникающее вмешательство центра в наши дела.

Можно понять скептицизм местных жителей по поводу «товарного рая». Люди устали верить бесконечным постановлениям, которые не выполняются. Хотя на эту перспективу рассчитывают как на одну из главных. И тут новое беспокойство — будут ли эти товары доступны, за какие деньги их станут реализовывать? С одной стороны, нужны стимулы трудиться на СП в более напряженном, непривычном для нас ритме, переходить на новые формы хозяйствования и зарабатывать валюту, а с другой — желательно смягчить, видимо, неизбежный на первых порах антагонизм между теми, кто станет работать на «валютных» и обычных предприятиях.

«Заработавшие валюту должны иметь возможность перечислять ее на счет Внешэкономбанка, отоваривать в магазинах типа „Березки". Западные фирмы готовы открыть у нас свои валютные магазины. Исполком не идет на это, чтобы не разжигать антагонизма»,— говорил председатель Выборгского исполкома **Н. В. Смирнов.**



А мэр Одессы **В. К. Симоненко,** наоборот, приветствует идею открытия таких магазинов (предложения есть из Японии, Южной Кореи, Тайваня и др.): «Не нужно закрывать глаза на то, что уже сейчас в городах существуют черные рынки валюты. По нашим подсчетам, на руках у одесситов находится около 10 млн дол., которые они не могут легально истратить. Пусть же валюта остается на территории. Если бы видеомагнитофоны, компьютеры, радиоаппаратуру мож-

но было купить у себя в Одессе, их не потребовалось бы тащить через границы».

По мнению заместителя председателя Новгородского облисполкома **М. Д. Скибаря,** чтобы не раздражать население, не работающее на СП, желательно вообще уйти от выплаты части зарплаты в валюте. Такой опыт уже есть, например, у домостроительного комбината, который участвует в строительстве гостиницы «Береста». 200 советских работников предпочли получить причитающиеся им 320 тыс. австрийских шиллингов в виде не валюты, а товаров, закупленных в Австрии.

И. Г. Устинов, генеральный директор Ассоциации развития ЗСП в Находке, считает, что смысл раздавать доллары в качестве зарплаты появится лишь тогда, когда зона достигнет валютной самоокупаемости и ощутимых результатов в улучшении социальной инфраструктуры и уровня жизни в городе.

А учителям, врачам, работникам детсадов, коммунальных служб и других сфер, которые при всем желании не смогут зарабатывать валюту или чеки, видимо, придется подождать. Чего? Пока в местном бюджете накопится валюты достаточно не только для того чтобы закупать компьютерные классы, диагностические установки, медикаменты, комплексы по уборке улиц либо каким-то другим способом улучшить условия труда этих работников. Но и для того чтобы в той или иной форме донести ее до каждого жителя.

Не забывать об уровне жизни конкретного человека с самого начала перехода к ЗСП призывает **В. А. Измайлов:**

— Будучи членом рабочей группы по разработке новгородской концепции, увы, не могу утверждать, что ЗСП не ущемит интересов трудового народа, стариков, детей, особенно в таких вопросах, как питание, жилье, здоровье, отдых, что они не ощутят себя иностранцами в родном городе, если доступ в сияющие огнями заведения, в учреждения культуры им будет закрыт. Вот тут-то и нужны гарантии, что этого не случится с любым жителем Новгорода и области, а не только с работниками СП, имеющими валюту. Причем мало разработать законодательный защитный механизм. Кто-то должен взять на себя персональную ответственность за то, что он будет работать. Пока не видно, что отыщется этот «кто-то». Без этого в случае референдума лично я не готов голосовать за создание зоны.

В концепциях записано, что высшим органом власти в зоне является местный Совет народных депутатов. Но способен ли он выполнить эту роль или хотя бы взять проблему под строжайший контроль? «Готовит документы все равно группа аппаратчиков, а не большой Совет, депутаты принимают их, не разбираясь глубоко в сути. Новые депутаты должны еще показать себя в работе»,— считает Измайлов.

Новгородцы хотят, чтобы их правильно поняли, они вовсе не против здравого смысла. **В. А. Измайлов** подчеркнул:

— Сама идея развития сотрудничества с зарубежными фирмами великолепная. Новгородские купцы всегда славились своей предприимчивостью, город бойко торговал с разными странами. Вряд ли новгородцы будут возражать против того, чтобы вернуться к международной торговле на более высоком уровне. Но все нужно тщательно продумать и подготовить. Торговля должна быть честной. А веры в то, что именно так и будет, нет. Это важное дело может оказаться в руках жуликов и проходимцев, которые хлынут в наш город. Над городом и областью возникнет «озоновая дыра», через которую ресурсы будут выкачиваться за рубеж. Это уже делается. «Новгородлеспром» гонит за границу кругляк, пиломатериалы, которых нам самим позарез не хватает. Новгородцев напугала информация об АНТе, о жульничестве с валютой высокопоставленных лиц в Выборге.

П. Б. Горчаков добавил мрачных красок в эту картину:

— Уже сейчас в надежде на открытие зоны, где будет международный коммерческий банк на акционерных началах, через который можно будет обменивать и покупать валюту на аукционах, в Новгородскую область хлынули дельцы. Они везут буквально чемоданы денег. Нас хотят отделить льготно-валютной стеной от остальной страны, скрывая при этом, что льготы и валюта достанутся не основной массе тружеников, а тем, кто войдет в правление зоны. Это будет практически все тот же совет директоров, ведь в основу концепции положены видеомагнитофоны, видеокассеты, голограммы.

Реагируя на аналогичные опасения выборжан, **Н. В. Смирнов** видит выход в том, чтобы дать больше прав местным властям и муниципальной милиции во введении и применении административных наказаний (к примеру, конфискация денег, машин и другого имущества, используемых при совершении незаконных сделок). А уго-

ловные наказания по-прежнему выносились бы судом. Находкинский горисполком хотел бы иметь право самостоятельно определять структуру и численность правоохранительных органов и ввести в ЗСП паспортный режим. **И. Г. Устинов** убежден, что в любом случае с созданием зоны хуже, чем есть, не будет:

— Россию распродаем по кускам отнюдь не за счет еще не рожденных ЗСП, а осуществляя сырьевую политику. Ни одна страна в мире не относится к своей земле так, как мы. У нас нет цены на землю, она бесплатная. Американцы четко усекли: на нашей земле можно делать деньги. Мы подготовили кадастр оценки земли и, вероятно, будем сдавать ее в аренду на срок до 50 лет серьезным партнерам. Конечно, заплатив арендную плату, капиталист постарается заработать на ней в 10—20 раз больше. Наивно думать, что иностранные предприниматели придут к нам из альтруистических побуждений. Мы обязаны вести себя так, чтобы получить максимальную выгоду для территории. Однако в первую очередь мы хотели бы сдавать землю в аренду советским предприятиям, в том числе расположенным в других регионах.

Резюмируя разговор о том, как ЗСП скажется на населении, **Н. В. Смирнов** сказал: «Приняв решение о предоставлении той или иной территории статуса зоны со всеми льготами, которые она просит, правительство даст ей шанс начать жить лучше, чем страна в целом. Реализация этого шанса будет зависеть от компетентности руководителей территории, предприимчивости, смелости принимаемых решений, технологической дисциплины и многого другого».

Гибель «Прометея»

Томас Н. СКОРТИА, Фрэнк М. РОБИНСОН

36

СЕНАТОР ХОЙТ: — Мистер Паркс, в момент катастрофы на балконе станции было три человека, которые имели право принимать решения,— вы, мистер Брандт и мистер Кушинг. Я хотел бы понять, какие отношения существовали между вами.

МИСТЕР ПАРКС: — Я уважал Хилари Брандта. Не могу сказать того же про Элиота Кушинга.

КОНГРЕССМЕН ХОЛМБУРГ: — Вы приняли ряд самостоятельных решений, не поинтересовавшись мнением ни мистера Брандта, ни мистера Кушинга.

МИСТЕР ПАРКС: — Это не совсем так, сэр. Каждый из них занимал более высокое положение, и они могли отменить любое мое решение. Хилари Брандт даже уволил меня и потом попросил вернуться. Но это не имеет значения, советоваться-то было не о чем. Мы все были бессильны предпринять что-нибудь.

СЕНАТОР ХОЙТ: — В это трудно поверить. Доктор Коулфилд показал, что все контрольные и измерительные системы станции были многократно продублированы. Вы утверждаете, что все они вышли из строя?

МИСТЕР ПАРКС: — Совершенно верно.

СЕНАТОР ХОЙТ: — В своих показаниях вы упомянули, что выход из строя донных решеток стал причиной паровых взрывов и косвенно — водородного взрыва, который уничтожил станцию. Вы не могли бы дать более подробные объяснения?

МИСТЕР ПАРКС: — На донной решетке покоится множество топливных сборок, питающих реактор тепловой энергией. По моим расчетам, вес обломков, рухнувших на решетку, составлял примерно четыреста тонн. Раскаленные обломки упали в донный резервуар и вызвали паровые взрывы. Кроме того, последовали и водородные взрывы.

СЕНАТОР ХОЙТ: — Мне не хочется, чтобы у окружающих создалось впечатление, что я, как попугай, долдоню одно и то же, но повреждение решетки представляется мне очевидной виной поставщиков. В своих предыдущих показаниях вы заявили, что топливные шарики не функционировали, но по какой-то причине, которая так и осталась для меня непонятной, в этом нет вины завода-изготовителя. Теперь вы

* **Продолжение.** Начало см. ЭКО 8—10.90.

заявляете, что донная решетка вела себя так, как от нее и ожидали. Вы полагаете, что и в этом случае поставщик невиновен?

МИСТЕР ПАРКС: — Совершенно верно, сенатор. Пожалуй, мне следует сказать о том, что многое происходящее в активной зоне реактора все еще неизвестно нам.

КОНГРЕССМЕН ХОЛМБУРГ: — Судя по вашим словам, в случившемся не виноват никто, и катастрофа была вызвана гневом Божьим.

МИСТЕР ПАРКС: — Может быть. Но в этом случае гнев Божий получил значительную поддержку со стороны поставщиков, наплевательски относящихся к своим обязанностям, а непрерывная спешка не дала возможности тщательно проверить все системы перед тем, как перевести станцию в эксплуатационный режим.

СЕНАТОР ХОЙТ: — Так виноват кто-то в случившемся или нет?

МИСТЕР ПАРКС: — Я вижу, вы ждете простого ответа, сенатор. К сожалению, сама ситуация была не простой.

37

Первый мощный взрыв потряс подземные коридоры через несколько секунд после того, как Пол Марикал выехал из ворот перерабатывающей фабрики. Техники обеспокоенно ожидали разъяснений, но радиосистема станции молчала, и постепенно они снова принялись за работу. Что-то произошло, но никто не знал, что именно. Прошло еще несколько минут, и освещение переключилось на аварийное — заработали генераторы. Марикал заметил, как лампочки на мгновение моргнули; если бы он не знал, чем это вызвано, он, скорее всего, не обратил бы на это внимания.

Взрыв был мощным, эхо его прокатилось по коридору и с потолка посыпалась пыль. Марикал поставил свой электрокар у стены и прислушался. Что это могло быть? На мгновение наступила тишина, и вдруг взревел сигнал эвакуации персонала.

Мимо промчались электрокары. Один из водителей успел наклониться к нему и крикнуть:

— Быстро убирайся отсюда, Марикал, прорыв радиоактивных газов!

— Разумеется, в воздухе радиоактивные газы,— подумал он,— иначе не подали бы сигнала эвакуации. Но почему? — Марикал задумался на мгновение, затем включил электрокар и помчался по опустевшим коридорам. Наконец, он остановился у небольшой двери в бетонной стене коридора. Встал и прислушался.

Полная тишина. Ни единого звука. Станция полностью брошена персоналом. В любых планах Марикал не мог бы придумать ничего лучше.

Он открыл дверь в стене, быстро проскользнул внутрь и пошел к маленькой пещере. Несколько месяцев назад он по частям перенес сюда детскую коляску и укрепил ее специально выточенными деталями. Теперь она могла выдержать несколько сот фунтов.

Он вытащил из-за шкафчика детскую коляску, загрузил в нее четыре свинцовых контейнера с жидким плутонием, стараясь поставить их как можно дальше друг от друга, и приготовился в путь. Добраться до выхода, ведущего к морю, будет трудно. В одном месте ему придется разгрузить коляску, перенести тяжелые свинцовые контейнеры через глубокую канаву и снова погрузить их.

Он возьмет деньги, сойдет на берег и больше никто не услышит о Поле Марикале. Новый человек с новым лицом, новым именем и

документами будет слушать радио, читать газеты и с гордостью вспоминать о том, что сумел когда-то сделать некий Пол Марикал.

Если не умрет до этого.

Еще один мощный взрыв. По огромной пещере прокатилось эхо. Ну что ж, чем больше шума, тем легче ему справиться со своей задачей.

Он достал спрятанный пистолет, проверил его, снял с предохранителя и сунул в карман комбинезона. У него больше не осталось времени для объяснений и притворства. Теперь он не будет терять время.

Марикал открыл дверь, вышел в коридор и замер у электрокара, сжимая в руке пистолет. Он услышал чьи-то шаги.

38

. . . .

39

— Еще далеко, мисс Грюэн? Боюсь, что мне не справиться.

— Совсем близко, Бильдор, ярдов сто.

Это было неправдой. От того места, где они положили Тремэйна на носилки, расстояние было около полумили, но Карен не хотела огорчать Бильдора.

Первый взрыв захватил их на середине лестницы. Бильдор чуть было не уронил носилки. Он остановился и посмотрел по сторонам, готовый кинуться бежать.

— Не обращайте внимания, Бильдор, беритесь за носилки и пошли дальше,— скомандовала Карен.

Они уже шли по главному коридору, когда его потряс второй мощный взрыв, и тут же загремел сигнал немедленной эвакуации.

— Но ведь это команда покинуть станцию! — испуганно пробормотал Бильдор, заикаясь.— Значит, в атмосфере распространяются радиоактивные газы!

— Да, я знаю,— Карен показала на Тремэйна,— как, по-вашему, сможет бежать он?

Скоро они увидели двери, ведущие в реакторный зал, у которых стояли три электрокара. Один был пуст, в двух других сидели водители и по бокам стояли пассажиры.

— Черт побери! — Росси замедлил шаг.

Огромные двери главного реакторного зала были закрыты. Два электрокара вдруг резко развернулись, пронеслись мимо и исчезли вдали.

— Куда это они? — недоумевая, спросил Бильдор.

— Наверное, к фабрике,— медленно, будто раздумывая, ответил Глидден.— Может быть, там им удастся выбраться.

Они постарались уложить Тремэйна как можно удобнее, затем Росси сел на место водителя, а Карен, Глидден и Бильдор встали по бокам, держась за края. Электрокар дернулся и помчался по коридору, набирая скорость.

Через пять минут они увидели вдали двери фабрики. Около них собралась небольшая группа людей и несколько электрокаров. До дверей оставалось еще ярдов сто, когда последний рабочий проскользнул внутрь и двери с грохотом захлопнулись.

Глидден соскочил с электрокара еще до того, как тот остановился, и подбежал к переговорному устройству рядом с дверью. Он нажал на кнопку, прислушался, нажал снова.

— Никто не отвечает,— произнес он.

— Значит, нам не выбраться отсюда? — спросил Бильдор.

Еще один, самый мощный из всех, взрыв потряс коридор. По стенам побежали трещины. Наступила тишина.

— Неужели невозможно спастись отсюда? — тихо произнес Росси.

— Надеяться на это было бы слишком оптимистично,— сухо ответила Карен.

— Мне кажется, я знаю выход,— Глидден удивил всех.— Из коридора в известняковые пещеры ведет несколько дверей, которыми пользуются для технического обслуживания. Одна из них — на уровне этого коридора, недалеко от входа в реакторный зал. Может быть, нам удастся выбраться через нее.

— Вы уверены, что там есть выход? — спросила Карен.

Глидден нахмурился.

— Мы должны сделать выбор,— сказал он.— Можно остаться здесь, заранее зная, что отсюда выбраться невозможно, или попытаться пробраться через пещеры. Мне кажется, там есть выход.

— А как мы поступим с ним? — Бильдор ткнул пальцем в неподвижное тело Тремэйна.

Карен задумалась.

— Мы постараемся сделать все от нас зависящее, чтобы спасти его,— ответила она наконец. Тремэйн начал приходить в себя. Она достала шприц и сделала укол. Да, он слишком массивен и тяжел. Вряд ли удастся пронести его через пещеры.

Она медленно закрыла медицинскую сумку. Может быть, Бильдор действительно прав? Она слишком беспокоилась о Тремэйне и не подумала о создавшейся ситуации. Они оказались в ловушке. Выход, предложенный Глидденом, сомнителен. И радиоактивные газы...

— Мисс Грюэн? — Это был голос Глиддена.— Можно отправляться в путь?

— Да, я снова усыпила его.

Росси щелкнул ручками электрокара.— Аккумуляторы почти сели. Мы не сможем ехать с большой скоростью.

— Тогда поезжайте медленно, а мы пойдем рядом.

Карен коснулась руки Глиддена и жестом попросила его отстать.

— Скажите, что произошло наверху? Я понимаю, что выбираю не подобающие для женщины слова, но только не крутите мне мозги!

Глидден даже не улыбнулся.

— Хорошо. Мне кажется, что там произошла авария, связанная с потерей охлаждающей жидкости. Лопнула одна из рециркуляционных труб реактора. Может быть, даже и не одна.

— А взрывы?

— Первые были взрывами пара, а вот более мощные — по-видимому, водородные. В здание станции начали проникать радиоактивные газы — только этим можно объяснить приказ покинуть станцию.

На мгновение он замолчал, и Карен тут же почувствовала это.

— Вы должны рассказать мне все. В конце концов, речь идет о моей жизни.

— Я не знаю, сколько времени в нашем распоряжении,— признался он наконец.— Над нами десять тысяч тонн радиоактивного расплава.

6 ЭкОПП № 11, 1990 г.

Теперь она поняла, почему Глидден не хотел посвящать ее в подробности катастрофы. Все, чего так опасался Грег, случилось.

И вдруг она почувствовала, как хочется ей, чтобы сейчас рядом был Барни — надежный, готовый взять все на себя Барни.

— Извините,— произнес Глидден, неправильно истолковав ее молчание.— Мне не хотелось расстраивать вас. Но вы хотели, чтобы я сказал правду.

— И я благодарна вам за это.— Она сменила тему разговора. Из того, что рассказал ей Глидден, следовало, что если им не повезет, все они погибнут.— Но электричество продолжает действовать. Лампы горят.

— Это включились аварийные дизели. Но и они проработают не слишком долго.

40

Вместо того чтобы вымыть посуду, Эбби решила посмотреть с Эдом телевизионную передачу. Было время, когда грязная тарелка в мойке не давала бы ей покоя целый вечер. Но сегодня была такая интересная передача, что она решила сесть в кресло и заштопать носки. А Эд будет читать вечерние газеты и поглядывать на экран телевизора поверх очков. В середине программы он уснет, и газеты соскользнут на пол. Так хорошо просто сидеть рядом, молчать и знать, что ты не одна.

Это произошло в самый разгар детективной программы. Свет неожиданно погас. Картинка на телевизионном экране исчезла вместе с одетым в плащ медленно говорящим детективом.

— Эбби? Что случилось, Эбби? — Эд внезапно проснулся. Она слышала, как он собирает газеты в темноте.

— Сиди в кресле и не вставай, Эд, я схожу за свечами.

Эбби зажгла спичку и капнула воск на дно блюдца, чтобы поставить свечу прямо, когда откуда-то донесся отдаленный взрыв. Она не была уверена, что это взрыв; за последние годы ее слух стал куда хуже, хотя она не говорила об этом доктору Сейболдту.

— Ты слышала, Эбби? Похоже на взрывы.

Ну что ж, это другое дело, раз Эд тоже слышал их. Она вошла в кухню и открыла заднюю дверь, наполнив легкие свежим вечерним воздухом.

Эбби оглянулась по сторонам. В городе не было ни единого огня, но на противоположной стороне залива станция «Уэстерн Гэс энд Электрик» была ярко освещена множеством сияющих фонарей.

Эбби уставилась на станцию, нахмурилась, поправила очки и прищурилась. Там происходит что-то непонятное, вот только что? Вроде бы по территории станции бегут люди. Она прищурилась еще сильнее, но, говоря по правде, ее зрение было ненамного лучше слуха.

Она повернулась, чтобы вернуться на кухню, когда рядом упало что-то крохотное. Эбби не могла разобрать в темноте, что это такое — что-то маленькое и темное, и упало оно прямо с неба. Или с дерева.

Эбби осторожно подтолкнула упавший предмет ногой, и он тихонько пискнул. Это оказалась маленькая птичка. Наверное, ушиблась бедняжка. Она наклонилась, подняла птичку и прижала ее к груди, поглаживая перья. Они были влажными и странно теплыми.

И покрыты пеплом.

41

Том Питерсон бежал к спасательному желобу, когда последний, самый мощный взрыв встряхнул под ним пол. Он споткнулся, ему показалось, что бетонный пол, покрытый декоративной плиткой, вздыбился и швырнул его на стену. Том почувствовал, как треснули кости в руке и лодыжке, но он почти не почувствовал боли.

Шевельнуться было трудно. Часть пола рухнула на него, заслонив от открытого теперь реактора. Том лежал долго, потрясенный падением, и услышал, как умолкает сирена радиационной тревоги. Его комбинезон становился все более влажным, и он понял, что помещение наполняется паром. Постепенно к нему вернулись силы. Он попытался позвать на помощь, хотя знал, что рядом никого нет. Затем Том попробовал выбраться, морщась от боли. Тяжелый обломок придавил его и не давал освободиться.

Недалеко неподвижно распростерлась фигура еще одного техника.— Бог знает, что случилось с ним,— подумал Том. Не исключено, что через несколько минут он будет завидовать мертвому.

Из открытого отверстия реактора поднимался пар и еще что-то, похожее на мелкий дождь из пепла и мельчайших частиц. Боже мой, радиоактивное топливо...— Несколько мгновений он пытался вырваться из-под плиты, напрягая все силы, потом оставил попытки и распростерся на полу.— Лучше уйти с миром,— подумал он.

Сверху донесся скрип, и на мгновение поток холодного воздуха коснулся его лица. Затем снова повеяло нестерпимым жаром. В тех местах, где расплавленное топливо разбивалось о защитный купол, появлялся ослепительно белый свет, а одна секция проплавилась насквозь. Осколки стали и бетона с грохотом падали на пол всего в двенадцати футах от Тома. Он наклонил голову еще больше. В противоположном конце реакторного зала засветились раскаленные опоры мостового крана. Кран начал прогибаться в середине.

Горячий воздух обжигал легкие. Том ничего не чувствовал ниже пояса и, что самое странное, волдыри на лице и руках не причиняли боли. Равнодушие и апатия затопили его. По-видимому, умирать легче, чем он предполагал...

Том знал, что под полом плавятся реакторные сосуды — сотни тонн расплавленной стали и уранового топлива стекают на их дно. В конце концов вся станция рухнет в гигантскую воронку, образованную бесчисленными тоннами радиоактивного расплава, стремящегося вглубь земли.

В воздухе раздался резкий крик рвущегося металла. Том повернул голову и увидел, как гигантский мостовой кран согнулся пополам и сначала медленно, а потом все быстрее устремился прямо к нему.

42

СЕНАТОР ХОЙТ: — Мистер Левант, мы не отнимем у вас много времени. Нам известно, что вы перенесли тяжелую болезнь. Но мне хотелось бы знать, какими были отношения между жителями города и работниками «Прометея». Можно назвать эти отношения дружескими?

МИСТЕР ЛЕВАНТ: — Мы не ссорились друг с другом. Но если вы хотите спросить, нравилось ли одной группе, чем занимается другая, ответ будет отрицательным. Как только станция вступила в строй,

рыбная ловля стала ухудшаться. Сбросы станции повышали температуру окружающих вод.

СЕНАТОР ХОЙТ: — Но все-таки можно сказать, что некоторые рыбаки ненавидели работников станции и саму станцию.

МИСТЕР ЛЕВАНТ: — Да, были и такие.

СЕНАТОР ХОЙТ: — Может быть, они ненавидели станцию до такой степени, что готовы были на все?

МИСТЕР ЛЕВАНТ: — Не представляю себе, чтобы кому-то захотелось взорвать станцию. Они просто не знают, как это делается.

КОНГРЕССМЕН ХОЛМБУРГ: — Мистер Уолтон сообщил, что он и его группа по связи с общественностью сыграли большую роль в улучшении отношений между рыбаками и работниками станции.

МИСТЕР ЛЕВАНТ: — Это неправда, сэр. Мы подозревали, что он собирается обвести нас вокруг пальца, и, как оказалось в дальнейшем, так и произошло.

КОНГРЕССМЕН ХОЛМБУРГ: — Масштабы катастрофы были невероятными. Все члены комитета признают это. Но мне хотелось бы заверить вас, мистер Левант, что правительство делает все возможное для оказания помощи пострадавшим.

МИСТЕР ЛЕВАНТ: — Может быть, это не относится к теме настоящих слушаний, но как обстоят дела с моим судном? Мне обещали купить новое судно, если я соглашусь доставить на своем «Таравале» группу подрывников к морскому выходу.

СЕНАТОР КЛАРКСОН: — Средства, выделенные специальным актом Конгресса, будут распределены как можно справедливее, хотя мне и трудно сейчас сказать, как это будет в каждом отдельном случае.

МИСТЕР ЛЕВАНТ: — А мне нетрудно, сенатор. Нам заплатят два цента за доллар.

СЕНАТОР КЛАРКСОН: — Мне очень жаль, мистер Левант, но вряд ли логично разорять все Соединенные Штаты ради тех, кто пережил катастрофу.

МИСТЕР ЛЕВАНТ: — Вы хотите сказать, что нам врали с самого начала.

СЕНАТОР КЛАРКСОН: — Я разделяю вашу горечь, но это не совсем верно. «Прометей» платил восемьдесят процентов всех налогов на недвижимое имущество в Карденас-Бей. Это позволило городу построить канализацию, новое школьное здание, приобрести оборудование для пожарной станции и уже завершалось строительство небольшой больницы.

МИСТЕР ЛЕВАНТ: — Извините, если я не проявляю должной благодарности за такую щедрость, сенатор. Возможно, это объясняется тем, что канализация, новая школа и пожарная машина уже не существуют. Деньги, выплаченные за налоги, оказались кровавыми деньгами — множество жителей города умерли уже в первые сорок восемь часов. В городе не осталось в живых ни одного ребенка до пяти лет; старики умирают с такой же легкостью. Эбби Дальтон скончалась у меня на руках — она много лет была акушеркой еще до того, как доктор Сейболдт начал практиковать у нас. Она присутствовала при рождении моего сына. Вам приходилось видеть людей, умирающих от радиационной болезни, сенатор? Это самая страшная смерть, которую мне приходилось видеть. У вас кровоточат...

СЕНАТОР ХОЙТ: — Свидетель, можете идти. Думаю, что многие из нас перенесли личные утраты. Мы воевали в Корее и во Вьетнаме...

МИСТЕР ЛЕВАНТ: — А вам приходилось видеть, сенатор, чтобы бульдозером сносили ваш дом, весь город, где прошла ваша жизнь, а обломки ссыпали в стальные бочки для захоронения...

СЕНАТОР ХОЙТ: — Начальник охраны! Выведите свидетеля из зала!

43

Паркс соскользнул по желобу и сильно ударился о землю. Он повернулся и встал на колени в грязь, в которую превратился дерн, истоптанный ногами пробежавших до него людей.

Среди ночи послышалось жужжание стартеров автомобилей.

Паркс посмотрел на небо. Облака проносились в сторону моря — прямо над местом стоянки автомобилей.

— Немедленно покинуть машины! — крикнул Паркс, вскакивая на ноги.— И быстро отойдите от них как можно дальше. Они заражены!

— А ты кто такой, чтобы командовать? — донесся голос из темноты.

— Я — Грег Паркс, черт побери! Всем собраться в информационном центре!

Он бросился к воротам, надеясь опередить машины. У сторожки стоял охранник, держа в руке электрический фонарь и растерянно глядя на огромное здание.

— Дай сюда пистолет! — крикнул Паркс.

Охранник молча осветил его лицо, потом протянул пистолет. Паркс дважды выстрелил в воздух.

— Никому не уходить с территории станции! Вы все заражены! Немедленно собраться в информационном центре!

Паркс вернул пистолет охраннику.— Если кто-нибудь попытается выехать отсюда на автомобиле, стреляйте по шинам. Если нужно, стреляйте в бензобаки — но ни одна машина не должна выехать отсюда!

У информационного центра уже бродили несколько человек. Люди подходили со всех сторон.

Паркс толкнул дверь. Заперта.

— Отойди-ка, Грег,— Лернер сильно ударил плечом. Замок сорвался, и дверь распахнулась. Круглое помещение центра было холодным и пустым, экспонаты одиноко стояли в своих стеклянных коробках. Он пошарил по стене в поисках аварийного электрического фонарика, потом махнул рукой, взял несколько рекламных буклетов со стола и поднес к ним зажигалку.

Среди рабочих и техников в мокрых халатах и комбинезонах синего цвета — цвета «Уэстерн Гэс энд Электрик»— Паркс заметил Эйбрэмса.

— Эйбрэмс, возьмите у охранника список всех, кто явился сегодня на смену. Это первое, что нужно выяснить.— Паркс окинул толпу быстрым взглядом. Карен здесь не было.

— Лернер, попытайся найти электрические фонари. Смит, Геролд — посмотрите, есть ли бутерброды в буфете. Сломайте дверцы у всех торговых автоматов и забирайте все, что в них хранится. Если есть кофе, готовьте кофе.

Через десять минут техники разливали кофе, раздавали бутерброды, и атмосфера стала более спокойной. Паркс взломал дверь директора центра и устроился за его столом. Кушинг подхватил со стола два

телефона и сел в углу. Паркс не слышал, о чем шел разговор,— Кушинг говорил очень тихо.

Подошел Лернер и кивнул в сторону круглого зала, где Эйбрэмс читал список и время от времени в ответ слышалось: «Здесь».

— Мы недосчитаемся многих,— сказал он ровным голосом.

— Барни,— в голосе Паркса слышалась почти мольба,— Ты посмотрел на тех, кто стоит в зале?

— Да. Очень плохо. У некоторых радиационные ожоги. Нескольких уже тошнит. У одного кровавый понос — он вряд ли протянет до утра.

— А остальные? Чего можно ожидать?

Лернер побледнел.— Считается, что за первые тридцать лет человек набирает фоновую радиацию в пять рентген. Доза в тысячу рентген приведет к смерти через неделю, если не быстрее. Некоторые из наших получили гораздо больше. Шестьсот рентген — можно продержаться до месяца. Доза в триста рентген смертельна для четверти пораженных. И так далее...— Он заколебался.— Надеюсь, ты понимаешь — все мы получили дозу.

— Каковы симптомы?

— При смертельной дозе — рвота, кровавый понос. Все это происходит за пару часов, а то и за полчаса. Истощение, лихорадка, сумеречное состояние. Но этих симптомов может и не быть. Тебе может показаться, что ты выздоровел, количество белых кровяных телец в крови падает. Через несколько недель выпадают волосы. Затем ты замечаешь, что на коже появляются маленькие кровоподтеки. От легкого удара — синяки, из десен может течь кровь. Исчезает аппетит, худеешь, часто высокая температура. Сопротивляемость инфекции снижается до нуля. От самой безобидной болезни, которую здоровый человек может и не заметить, ты умрешь. И если тебе удастся пережить все это, у тебя могут обнаружить рак — лет через двадцать.

— Пороговая доза?

Лернер покачал головой.— Такой штуки, как безопасная доза, не бывает. Уж ты-то знаешь это. В обмен на любое, самое крохотное заражение ты теряешь несколько дней, месяцев, лет жизни. Может быть, у страховых компаний разработана для этого специальная формула.

— Среди экспонатов есть счетчик Гейгера. В кладовой наверняка хранится бочка сильнодействующего моющего средства.

— А где взять воду? Для кофе мы взяли воду из туалетов.

— Воды сколько угодно снаружи — прямо льется с небес. Мы здесь с подветренной стороны. Опасность нам не угрожает.

— Потребуется сухая одежда.

— Ты дашь мне кого-нибудь в помощь? — спросил Лернер уже от двери.

— Возьми Майка Кормански — помощника Карен. Он разбирается в медицине.— Он помолчал.— Послушай, Барни. Если бы ты увидел Карен на станции, ты бы сказал мне об этом, правда?

— Я не видел ее, хотя смотрел всюду.

Брандт закончил телефонный разговор. Несмотря на мокрую одежду и прилипшие к голове волосы, он походил на того Брандта, которого Паркс помнил раньше,— уверенного в себе, готового распоряжаться.

— Что передали из Вашингтона?

— Высылают подразделение морской пехоты, специализирующееся в химическом, биологическом и радиологическом оружии.

К ним подошел Кушинг, который тоже кончил говорить по телефону.— Можете не беспокоиться относительно репортеров,— его голос звучал самодовольно.

Паркс почувствовал, как в нем снова просыпается ярость.— Это беспокоит меня меньше всего. Но если репортеры все-таки появятся, мы сошлемся на указание из Вашингтона, верно?

— Я ведь уже сказал, что репортеров не будет,— коротко ответил Кушинг.— Ни телевидения, ни журналистов. Тот фильм, который был снят вначале, конфискован.

— Я хотел бы попросить Вашингтон о другой помощи,— произнес Паркс, едва сдерживая гнев.

Кушинг смотрел на огонь горящего факела, не отрываясь.

— Паркс,— угрюмо произнес он,— вы не нравитесь мне, и я хорошо знаю, что и вы отвечаете мне тем же. По-своему вы очень умный и смелый человек. Мне кажется, однако, что вы не захотели обдумать одно немаловажное обстоятельство. Если узнают о том, что произошло здесь, самым естественным результатом будет паника — люди бросят все и покинут населенные пункты вблизи совершенно безопасных атомных станций. Причем покинут уже сегодня. Мы не можем позволить себе этого — треть электроэнергии в стране вырабатывается на атомных электростанциях.— Он поднес руки к гаснущему пламени, и на мгновение его лицо скрылось в тени.— То, что начнется у нас, будет не просто спад, Паркс. Это будет настоящий кризис, причем без видимого конца — снижение жизненного уровня продлится многие поколения.

Кушинг замолчал, когда в дверях послышались звуки борьбы и ругань. В кабинет вошел охранник, толкая перед собой Уолтона с покрасневшими глазами.

— Он пытался уехать со станции, мистер Паркс. Я приказал ему остановиться, он не подчинился моему приказу, тогда я прострелил шины его автомобиля.

— Вы не имеете права удерживать меня здесь, Паркс.

— Ошибаетесь. Я имею полное право не допустить, чтобы вы распространяли радиоактивное заражение на другие районы страны, Уолтон.

— Знаете, что будет написано об этом в газетах, Паркс?

— Конечно, знаю. Ровным счетом ничего. По словам мистера Кушинга, о случившемся на станции не будет сказано ни единого слова.

Уолтон и Кушинг переглянулись, и Уолтон снова повернулся к Парксу.

— Извините меня, Паркс. Может быть, я могу помочь чем-нибудь?

— Выйдите в круглый зал и найдите Барни Лернера. Выполняйте все его указания. Затем я дам вам список пострадавших. Рано или поздно о них придется сообщить, может быть, вам удастся подыскать соответствующие выражения.

Уолтон заколебался.— Можно взглянуть на него сейчас? Некоторые техники дружили со мной.

Паркс передал ему список, и Уолтон пробежал по нему глазами.

— Тут указано, что Карен Грюэн исчезла. Она не вернулась?

Пальцы Паркса впились в стол.— Вернулась? Откуда?

— Она пошла вниз, на фабрику. Техник Тремэйн сломал ногу.

— Почему же вы не сообщили об этом сразу? — голос Паркса был полон облегчения.



Уолтон недоуменно пожал плечами.— Я сообщил об этом мистеру Глиддену, и он пошел за ней, чтобы помочь.

Снаружи послышались новые взрывы, и Паркс бросился к двери. Купол вторичной защиты ярко сиял, раскаленный добела. И вдруг, прямо на глазах, он рухнул внутрь. В ночное небо взлетела только струя пара и испарившегося металла.

Станция медленно, но неуклонно проваливалась, плавилась и исчезала в земле.

44

. . . .

45

Пирамида пластмассовых стаканов из-под кофе на ручке кресла Теббетса грозила рухнуть в любую минуту.

Теббетс допил кофе, смял чашку и кинул ее в стоящую рядом корзину.

— Отключено только восточное побережье, а также часть района в Скалистых горах. Линия передач в Юрика-Фоллз успела отсечь систему до того, как был затронут Средний Запад.

Как только вышел из строя Карденас-Бей, остальные станции и переключающие установки рухнули, как карточный домик. Сан-Диего все еще получает электроэнергию. По крайней мере, военно-морская база в безопасности.

— Только что отмечено резкое увеличение инфракрасного излучения в Карденас-Бей,— произнес один из техников.

Теббетс наклонился к микрофону и произнес хриплым голосом: «Они снова вступают в эксплуатацию?»

— Я не понимаю, что там у них происходит.

На экране снова появилось знакомое инфракрасное изображение побережья: число красных точек резко уменьшилось, но большое пятно в центре и было, по-видимому, атомной станцией. Оно было намного больше нормального инфракрасного излучения.

— Перейти на визуальное изображение, шестое увеличение.

Изображение начало стремительно приближаться. Теперь были видны смутные очертания станции. На экране резко выделялся купол вторичной защиты, причем некоторые его части ярко светились. На левой части экрана, в сторону от станции медленно перемещалось фосфоресцирующее облако.

Теббетс, как загипнотизированный, долго с изумлением смотрел на экран и затем прошептал: «Господи Боже мой!»

— Что случилось, Теббетс, черт побери? — спросил Клостер.

Во рту у Теббетса пересохло.

— Разрушен защитный купол на атомной станции в Карденас-Бей. У этого облака колоссальная радиоактивность.

— Смертельная?

— Мне бы не хотелось находиться под ним. Быстро дайте координаты этого облака.

Голос в наушниках произнес ряд цифр.

— Это слишком сложно. Покажите визуальное изображение этой части океана.

Облако сносило в море, однако размеры его росли на глазах. Клостер тоже задумчиво смотрел на экран. Внезапно он наклонился к своему микрофону и произнес паническим голосом:

— Говорит капитан Клостер. Немедленно дайте мне прогноз погоды для района Карденас-Бей на ближайшие двадцать четыре часа. Все, что у вас есть,— ветры на высоте облака, их скорость и направление. Кроме того, интенсивность дождя и как долго он может продлиться.

По мере того как поступала информация, блокнот Клостера заполнялся формулами. Наконец, он закончил.

— И что вам удалось рассчитать? — Теббетс кивнул на блокнот.

Было видно, что Клостер гордится своими расчетами.

— Скорость ветра, направление рассеивания. Как вы думаете, сколько времени им потребуется, чтобы справиться с аварией на «Прометее»?

— Справиться с аварией? — На лице Теббетса отразилось удивление.— Капитан, это не огонь на нефтяной скважине, который вы можете быстро потушить. То, что происходит в Карденас-Бей, потушить нельзя. Радиоактивное облако будет расти и расти.

Клостер уставился на Теббетса непонимающим взглядом.

— Вы хотите сказать, что станция в Карденас-Бей будет продолжать выбрасывать в атмосферу радиоактивные частицы и пар?

— Я ведь уже сказал вам. Такой пожар легко не потушить.

— Но ведь пар должен кончиться! — настаивал Клостер.

Теббетс наклонился к своему микрофону.— Какие геологические формации в районе Карденас-Бей? — Он прислушался к ответу.— Я так и думал. Спасибо.— Он повернулся к Клостеру и покачал головой.— Нет, извержение пара будет продолжаться. Там известняковые утесы. Вода, кристаллизующаяся в скалах, обеспечит массу пара.

— Вы понимаете, что это значит, Теббетс? — Клостер беспомощно показал на свой блокнот.

Нос Теббетса погрузился в чашку кофе.— Что, капитан?

— В настоящее время у нас очень странная метеорологическая ситуация. Неустойчивый воздух позади фронта дует в сторону моря и накрывает нас дождями. Но такое положение не будет долго продолжаться — через двадцать четыре часа ветер переменится. Где-то в течение завтрашнего дня весь этот кошмар повернет на Лос-Анджелес.

Теббетс сидел, глядя на медленно растущее облако на третьем экране, затем снова наклонился к нагрудному микрофону.

— Соедините меня с генералом Уитмором. Если понадобится, прервите разговор. Абсолютная срочность.

Впервые за сегодняшний вечер Теббетса охватил страх.

46

Опоздавшие, которые постепенно собирались у информационного центра, были большей частью в тяжелом состоянии.

— Где-то здесь должна быть аптечка «Скорой помощи»,— сказал Лернер.

Наконец, аптечка «Скорой помощи» была найдена вместе с несколькими рулонами туалетной бумаги. Один рулон был тут же конфискован техником, исчезнувшим за пеленой дождя вместе со своей добычей. Через пять минут, бессильно ругаясь, он вернулся в зал.

Лернер доложил, что среди раненых и облученных первый по-настоящему серьезный случай. Он отвел Паркса в сторону.

— Только что явился Стюарт. Он работал вместе с Питерсоном в бригаде технического обслуживания; та же история — его придавило обломком, но Стюарту удалось освободиться.

— Какая у него доза?

— Высокая, очень высокая.

— Заставь его раздеться и провести полное обеззараживание. У нас еще остались сухие халаты?

— Ты не понимаешь меня,— нетерпеливо прервал его Лернер.— У него очень высокая доза поражения. Он весь обожжен. Сам он раздеться и вымыться не сможет. Он весь покрыт радиоактивными частицами — одежда, волосы, под ногтями, значительные участки кожи. Ты хочешь, чтобы кто-нибудь вымыл его, но после этого самому придется пройти через всю церемонию. А, черт, я сам займусь им. Даже звери добрее к себе подобным.

Стоявший недалеко Майк Кормански прислушивался к разговору. Внезапно он подошел к Лернеру.

— Ты не говорил мне об этом, Барни. Я раздену его и вымою.

— Я действительно не обращался к тебе с такой просьбой, Майк, потому что ты и так сделал очень много. Ты уже много раз рисковал жизнью.

— Ты что, испытываешь меня? — спросил Кормански.

— Извини, Майк, ты прав. Я не могу запретить тебе этого. Спасибо.

Майк Кормански повернулся и направился к выходу.

— Как обстоят дела сейчас? — спросил Паркс, чувствуя, что Лернер стоит рядом.

— Пять человек не протянут до утра, у десяти тяжелые поражения. Полтора десятка с ожогами первой степени — их нужно срочно в больницу. Почти все остальные получили дозу разной степени.— Он переменил тему разговора.— Где это подразделение морской пехоты?

— Думаю, прибудет минут через двадцать, полчаса.

— Постарайся первым делом отправить в больницу пострадавших и попроси, чтобы прислали врачей.— Лернер повернулся и исчез внутри. От сторожки донеслись мучительные стоны. Охранник освещал электрическим фонарем человека, которому обнаженный Кормански помогал раздеться.

— Никто не наградит его за это орденом,— подумал Паркс, повернулся и вошел в кабинет.

— Половина защитного купола рухнула,— сказал он, глядя на Брандта и Кушинга.— У вас так и не появилось новых мыслей?

— Какова опасность критической массы? — спросил Брандт.

— Все зависит от того, как стекает и где собирается радиоактивный расплав.— Он замолчал, проверяя расчеты.— Там должно быть около десяти тысяч тонн расплавленного металла. Мы не знаем, насколько он разбавлен сталью и цирконием и еще Бог знает чем. Если нам удастся подключить электричество к моделям станции в информационном центре, мы сможем следить за тем, как течет расплав. Плохо, что я не знаком со всеми этими радиоактивными материалами, хранящимися в баках фабрики переработки.

— Так что же нам делать сейчас? — крикнул Брандт.— Ждать прибытия специалистов из Вашингтона?

— Еще до их прилета может возникнуть вопрос, что же, собственно, произошло на станции,— произнес Кушинг равнодушным голосом.—

И вас, мистер Паркс, спросят в первую очередь. Что вы собираетесь ответить?

— Я скажу им правду,— спокойно ответил Паркс.

Кушинг наклонился вперед.— И в чем же заключается правда, мистер Паркс?

В кабинете царило странное напряжение. Те трое как-то слишком настороженно прислушивались к его словам.

— Только в том, о чем я говорил уже тысячу раз.

Кушинг посмотрел на Паркса с вежливым любопытством.

— Вот как? Боюсь, что все дефектные детали, на которые вы собираетесь ссылаться, или давно расплавились, или заражены до такой степени, что с ними можно обращаться лишь с помощью аппаратов дистанционного управления.

— Сохранились мои письма в Комиссию.

Кушинг кивнул.— Это верно. Толстая пачка писем, в которых перечисляются все недостатки. Вот только без реальных доказательств они мало чего стоят. Кроме того, меня ничуть не удивит, если все ваши письма исчезнут. Слишком много поставлено сейчас на карту, и мы не можем гарантировать честность каждого чиновника, работающего в Комиссии. Большинство получает низкую зарплату, а у лоббистов огромные деньги, которые они готовы передать за оказанные им услуги.

— Это могла быть диверсия,— раздался голос Уолтона.

В кабинете наступила тишина. Они, судя по всему, собираются принять эту версию, — подумал Паркс.

— Это так удобно,— сказал он.— Никто не виноват. «Уэстерн Гэс энд Электрик» платит штраф в двадцать или сорок тысяч долларов за недостаточно четкую охрану. И все. Но чем вы можете доказать это, Кушинг?

Кушинг принялся загибать пальцы.

— Кто-то убил вашего доктора Сейболдта.

— Убийство может оказаться никак не связанным с катастрофой.

— Это верно, но сама мысль покажется привлекательной. Далее, вопрос об исчезнувших расщепляющих веществах.

Паркс почувствовал, как его загоняют в угол.— Каких это исчезнувших веществах?

— Микроскопические количества, исчезающие ежедневно, так что к концу года на станции размером с вашу его хватит для изготовления одной-двух атомных бомб.

— В это трудно поверить, Элиот,— покачал головой Брандт.

Кушинг повернулся к нему и рявкнул:

— Этому поверят, потому что больше верить нечему. Им придется найти виновника, Хилари, и если этим виновником не хочешь оказаться ты, постарайся найти кого-нибудь другого!

Кушинг повернулся к Парксу.

— Скажите, Паркс, вам когда-нибудь приходилось иметь дело с комитетами Конгресса? — Кушинг говорил спокойным, убедительным тоном.— Они состоят не из ученых или инженеров; в их состав входят только юристы. Они не отличат атома от артишока, и им это совершенно все равно. Они не разбираются в ученых абстракциях. Им нужны преступления и преступники, их совершившие. Ты настаиваешь на более строгих допусках в деталях поставщиков? Пожалуйста! Но для этого Конгрессу потребуется жертвенный баранчик — Человек, Ответственный за Происшедшее. И для них неважно, кто этот человек.

В наступившей тишине Кушинг снова повернулся к Брандту.

— Скажи, Хилари, ты абсолютно уверен, что это не диверсия?

Брандт заколебался. Он посмотрел на Паркса умоляющим взглядом.

— Пожалуй... кто может поручиться, что акта диверсии не было.

— Спасибо, Хилари,— произнес Кушинг с нескрываемым сарказмом.

Паркс встал, опрокинув кресло.— Поздравляю тебя, Джерри, ты только что заработал себе пенсию.

Из города мчались десятки автомобилей, пронизывая темноту ночи яркими огнями фар.

Горожане, конечно, услышали взрывы на другой стороне залива, увидели горящую станцию и едут посмотреть из любопытства. А некоторые узнать о родственниках, работающих здесь. И ему придется прочитать им список погибших и умирающих, пострадавших и пропавших.

47

ВЗОР не был приспособлен вести наблюдение за океаном, разыскивать торговые суда и маленькие корабли и предостерегать их от приближения к побережью в районе Карденас-Бей. Это была медленная, скучная работа.

— А как относительно самолетов, капитан?

Клостер поднял взгляд от блокнота.— ВВС предупреждены, все военные самолеты будут обходить этот район.

В наушниках Теббетса неожиданно послышался голос: «Третий экран, тридцать миль к северо-востоку от Карденас-Бей».

Теббетс и Клостер смотрели, как в полной тишине по стеклянному морю медленно ползли четыре маленькие красные точки. Внезапно они превратились в четыре небольших судна, едва заметных в мерцающем лунном свете Тихого океана.

— Русские рыболовные траулеры,— медленно произнес Клостер.— Они подходят и ловят рыбу за пределами наших территориальных вод. Американские рыбаки постоянно жалуются.

— На этот раз они пожалеют, что приблизились к территориальным водам,— заметил Теббетс.— По моим расчетам, они находятся прямо под радиоактивным облаком уже длительное время. Их надо бы предупредить — жаль, что мы не знаем радиочастот, на которых они работают.

— Мы знаем эти частоты, но не можем дать им понять это.

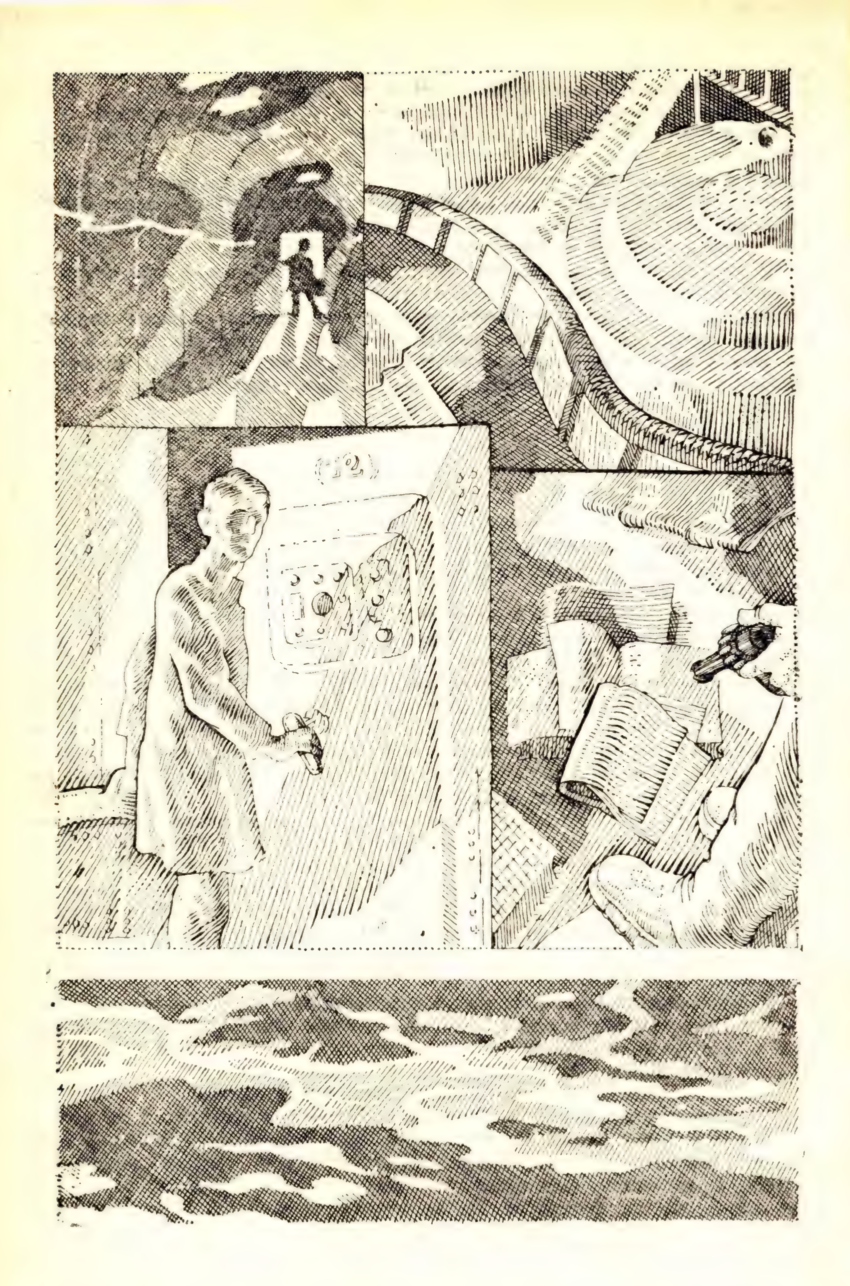
Капитан внезапно повернул голову, получив сообщение, адресованное ему одному.— Они связались с советским посольством. Смотрите, как эти суденышки начнут сейчас поднимать пары.

— Как вы считаете, капитан, они доберутся до дома?

Клостер с удивлением посмотрел на него.— Кто доберется до дома?

— Русские траулеры. По-видимому, они старой постройки, много дерева, ржавого металла. Такое судно чертовски трудно дезактивировать, практически невозможно. Кроме того, они не захотят расстаться с уловом. Я просто бы не пустил их в порт. Все равно что пустить в здоровый город тифозных больных.

— Это их забота,— сказал Клостер.— Русские придумают что-нибудь.



СЕНАТОР ХОЙТ: — Для удобства наших стенографистов отметим, что вы — капитан первого ранга Конке и работаете в управлении ВМС здесь, в Вашингтоне.

КАПИТАН ПЕРВОГО РАНГА: — Да, я занимаюсь военно-морской разведкой.

СЕНАТОР МАРКС: — Вы отлично знаете, капитан, что Вашингтон — это город слухов. Один из таких слухов гласит, что русский рыбацкий флот попал под радиоактивное облако из Карденас-Бей, и советские подводные лодки потопили его. Никто из рыбаков не уцелел. Есть ли в этом хоть сколько-нибудь правды, по вашему мнению?

КАПИТАН ПЕРВОГО РАНГА: — Вообще-то это не относится к моей сфере деятельности, сенатор.

СЕНАТОР МАРКС: — И вы не хотите высказать даже свою точку зрения?

КАПИТАН ПЕРВОГО РАНГА: — Если вас интересует моя точка зрения, сенатор, то подобный слух просто смехотворен.

СЕНАТОР КЛАРКСОН: — Я тоже слышал подобный слух и считаю, что это абсолютная чепуха. Клеветать на советскую сторону таким образом достойно осуждения.

КАПИТАН ПЕРВОГО РАНГА: — Совершенно согласен с вами, сэр.

КОНГРЕССМЕН ХОЛМБУРГ: — Мне кажется, нам следует выразить наши соболезнования. В конце концов, взорвалась не их атомная электростанция.

СЕНАТОР СТОУН: — Но ведь вы знали, что русские суда находятся недалеко от наших берегов. Это верно, капитан?

КАПИТАН ПЕРВОГО РАНГА: — Разумеется, сэр.

СЕНАТОР СТОУН: — И вдруг они внезапно исчезли из поля зрения наших радиолокационных установок, правда?

КАПИТАН ПЕРВОГО РАНГА: — Совершенно точно, сэр.

СЕНАТОР СТОУН: — И вы не имеете ни малейшего представления, почему?

КАПИТАН ПЕРВОГО РАНГА: — Ни малейшего, сенатор.

СЕНАТОР СТОУН: — Ни один из кораблей нашей береговой охраны не попытался оказать помощь гибнущим?

КАПИТАН ПЕРВОГО РАНГА: — Думаю, береговая охрана сочла это слишком опасным. Им пришлось бы плыть прямо под радиоактивное облако.

СЕНАТОР СТОУН: — Если бы корабль попал под радиоактивные осадки, насколько трудно было бы дезактивировать его?

КАПИТАН ПЕРВОГО РАНГА: — Исключительно трудно, сэр.

СЕНАТОР СТОУН: — Допускать такое судно в порт было бы очень опасно — верно, капитан?

КАПИТАН ПЕРВОГО РАНГА: — Такое решение должен принимать начальник порта, сэр.

СЕНАТОР СТОУН: — Вот как? Если бы это был один из наших кораблей, что, по вашему мнению, должны были бы мы сделать, увидев, что он направляется в порт?

КАПИТАН ПЕРВОГО РАНГА: — Я не знаю, как бы мы поступили, сэр.

49

Там было человек пятьдесят, может быть, и больше. Мокрые от дождя, все они были испуганы и сердиты. Несколько человек попытались пройти в здание информационного центра, и их пришлось вывести оттуда.

— Что случилось, Паркс?

— Как там мой Джим Робертс? Джим Робертс!

— Кто-нибудь видел Тома Питерсона?

— Громче, мы не слышим тебя!

Он потерял самообладание и громко крикнул: «Произошла катастрофа!»

Сразу наступило молчание. Паркс слышал, как завывает ветер, огибающий углы здания.

Маленькая старая женщина в первом ряду задала вопрос, которого Паркс боялся больше всего.

— Кто-нибудь убит, мистер Паркс?

— Мы оповестим родственников...— начал он.

— Родственники стоят здесь! — закричал кто-то.— Что происходит, Паркс?

Он сделал шаг вперед, и дождь сразу намочил ему волосы.

— Расплавились реакторы! — крикнул он.— Немало людей погибло! В здании центра лежат пострадавшие. Многие из них заражены радиоактивными осадками — мы не можем пустить вас к ним.— Наступила тишина, и он заговорил тише.— Вот-вот прибудет подразделение морской пехоты из Форта Никольсон. Они примут на себя поддержание порядка и все остальное.

Женщина, стоящая в трех футах от него, произнесла твердым голосом, разнесшимся над толпой: «Я хочу знать о судьбе своего мужа».

— Я не собираюсь скрывать от вас имена пострадавших,— сказал он, и его голос дрогнул.

В течение нескольких минут тишину нарушали только голос Паркса, читающего имена погибших, исчезнувших и пострадавших, шум падающего дождя и свист ветра. Иногда из толпы доносился тихий стон.

Погибло двенадцать человек — их тела видели товарищи по работе — и двадцать два пропали. И одному Богу известно, сколько еще умрет в течение нескольких ближайших недель.

Неожиданно рядом с Парксом появился Эйбрэмс.

— Лернер хочет срочно поговорить с вами.

Паркс повернулся и вошел в круглый зал информационного центра. В дверях стоял Лернер со счетчиком Гейгера.

— Грег, нужно проверить автомобили, подъехавшие к станции.

— Ты считаешь, это очень серьезно?

— Да.

Они вышли через боковой вход здания и прошли вдоль длинного ряда машин, вытянувшихся вдоль шоссе. Щелкание счетчика превратилось в непрерывный рев.

— Город расположен на другом берегу залива,— медленно произнес Паркс.— Радиоактивное облако прошло над ним. Все горожане получили радиоактивную дозу, а если они приехали сюда — это по-настоящему серьезная доза.

Они вернулись к информационному центру и вошли в молчаливую толпу. Паркс отвел Леванта в сторону и поднес к нему счетчик. Счетчик затрещал.

— Вы заражены, Коул. Твой грузовик покрылся радиоактивными осадками, пока ты ехал сюда.

На лице Леванта появилось выражение недоумения.— Не понимаю.

— Ты знаешь, что такое радиоактивные осадки, Коул? Это крошечные частички, вылетевшие из реактора. Если немедленно не смыть их, они вызовут радиоактивное отравление, уничтожат белые кровяные тельца у тебя в крови, вызовут лейкемию и рак.

— Но мы с Робом сидели в кабине машины с поднятыми стеклами,— попытался защититься Левант.

— Ты уверен, что ваша кабина абсолютно герметична? И вы действительно ни разу не опускали стекла?

Левант перевел взгляд с Паркса на Лернера.— Вы сошли с ума. В городе больше трех тысяч людей. И вы хотите, чтобы они бросили все, что нажили за свою жизнь, автомобили и прочее? Из-за того, чего они не видят, не чувствуют и что не имеет запаха? Из-за чего-то, что заставит их умереть через год или через десять лет.

— Они могут умереть намного быстрее,— сухо отрезал Паркс.

— Ну хорошо,— неохотно ответил Левант.— Я соберу несколько человек. Пусть нам покажут, как обеззараживать себя, и мы попытаемся помочь остальным. Но я знаю, что они откажутся покидать свои дома, Паркс.

— Ты знаешь, что случится сейчас? — спросил его Лернер.— Левант скажет им, что произошло, и начнется паника.

50

Они прошли еще пятьдесят футов. Карен шла первой и освещала путь электрическим фонарем.

Далеко впереди появился какой-то свет.

— По-видимому, отключились не все светильники, если только это не аварийный фонарь,— заметил Бильдор.

Но все освещение уже давно переключилось на аварийное,— озадаченно подумала Карен. Да и аварийные лампы тоже погасли. Им оставалось всего двенадцать футов до главного коридора, когда она услышала медленное, глухое шипение.

— Обождите минуту...— заговорил Глидден, но они уже повернули за угол.

Толстые аварийные двери, ведущие в главный реакторный зал, светились ослепительно белым светом. Местами они уже стекали вниз подобно плавящемуся воску. Первым заметил это Бильдор и отпустил ручку носилок.

Карен вскрикнула, повернулась и бросилась бежать назад. Глидден схватил ее за плечо.— Путь назад тоже отрезан! — крикнул он.— Бегите к двери, ведущей в пещеры!

Они устремились к небольшой двери. Глидден схватил ручку и отчаянным рывком открыл ее. Они вбежали внутрь. Внезапно Карен повернула назад.

— Мы оставили Тремэйна!

Глидден удержал ее.— Вы не успеете добежать до него вовремя. Зато подхватите большую дозу гамма-радиации.

Тремэйн пришел в себя и приподнялся на носилках. По коридору разнесся звук рвущегося металла. Тремэйн сел и дико закричал. Его лицо осветилось ослепительно-красным светом.

51

Полковник Эвери Бергесс сидел на повернутом задом наперед стуле, так что его локти опирались на спинку. Не отрываясь, он следил за тем, как один из санитаров занимался раненой рукой фермера. Руки кузнеца Ларсона были широкими и жилистыми — ему не составит труда задушить полковника, как только представится возможность.

— Вы сделали большую глупость, мистер Ларсон. Вы могли серьезно пострадать.

Ларсон морщился, пока санитар чистил пулевую рану в плече.

— Если бы ваши вшивые морские пехотинцы умели стрелять, как вы утверждаете, я был бы мертв.

— Знаю, знаю,— приветливо улыбнулся Бергесс,— в прошлом все было куда лучше.— Улыбка исчезла с его лица.— Парень, который стрелял в вас,— снайпер. Он попал точно туда, куда целился. Вот если бы он целился вам в голову, пришлось бы заказывать панихиду.— Полковник посмотрел на сына фермера, угрюмо стоящего у печки.— А вот ваш сын мог бы стать отличным морским пехотинцем. Ты не собирался вступить в корпус морской пехоты, сынок?

— Этого еще не хватало,— пробормотал юноша.

— В армии ты станешь настоящим мужчиной,— на лице полковника снова появилась приветливая улыбка. Если бы ты был солдатом, мог бы выстрелить в нас, как и твой отец. Для этого нужна немалая храбрость. Он взглянул на жену Ларсона — в молодости она была настоящей красоткой.— А кофе здесь не подают, миссис Ларсон? Здесь чертовски холодно.

— Захватили наш амбар,— произнесла с горечью женщина.— Сами готовьте кофе.

Ларсон слегка повернулся в кресле и посмотрел на жену.— Марта, приготовь кофе. Я тоже выпил бы чашку.

Она подошла к печке.— Когда кофе будет готов, сам дай ему. Провалиться мне на этом месте, если я протяну ему чашку.

— Боюсь, что я далеко не самый популярный здесь,— вздохнул Бергесс. Он с любопытством посмотрел по сторонам.— Откуда у вас электричество на кухне? Свой генератор?

— Да, у нас генератор от бензомотора. А плита и отопление на газовых баллонах.

— Понимаете,— сказал Бергесс,— ведь совсем не я придумал все это. Произошла катастрофа на станции в Карденас-Бей... Тут уж ничего не поделаешь. Потребовался амбар с артезианской водой, которая не заражена радиоактивными веществами. Да еще душевые кабины. Лучше не придумаешь.— Он закурил и пустил к потолку струйку дыма.— Какого черта вы не пускали нас к себе?

Ларсон снова поморщился и посмотрел на санитара.— Осторожнее, черт побери! Я с коровами обращаюсь нежнее.— Он повернулся к полковнику.— В прошлом году здесь были правительственные инспекторы. Пришлось вылить все молоко, и два месяца они проверяли моих коров. Какой-то стронций. И все из-за вашей проклятой станции; еще тогда с ней что-то случилось.

— Это не наша станция, Ларсон. Мы не занимаемся строительством.

— Что вы будете делать теперь?

— С амбаром? Вымоем под душем более трех тысяч человек. Именно для этого нам потребовались ваша артезианская вода и ду-

шевые кабины для скота. Моющие вещества мы доставим по воздуху, но с доставкой воды могла бы возникнуть проблема. Между прочим, куда стекает вода из амбара?

Ларсон кивнул головой на запад.— В ручей, который течет в океан.

Полковник записал это в своем блокноте и сунул его в карман.— Придется ввести карантин на всех фермах, расположенных вниз по течению ручья до тех пор, пока не очистится вода. Если она когда-нибудь очистится.

В огромном амбаре морские пехотинцы, одетые в белые защитные комбинезоны, вешали брезентовые занавески вокруг душевых отделений.

К полковнику подбежал солдат.— Парикмахеры готовы, и вертолеты сейчас доставят комбинезоны. Мы готовы, сэр.

— Хорошо. Где начальство станции?

Солдат показал на группу мужчин, беседующих в углу, и Бергесс подошел к ним.

— Кто из вас Паркс? — полковник чуть было не протянул руку, но тут же отдернул ее.— Я знаю, что вы прошли обеззараживание в информационном центре, но еще одно не помешает. Вы прошли радиационную проверку?

Паркс больше походил на инженера, не боявшегося запачкать руки. Спокойный, уверенный в себе человек.

— Доза низкая, но все мы по-прежнему — источники радиационного заражения,— ответил Паркс.

— Парикмахеры наготове,— Бергесс показал в угол амбара.— Разденьтесь, и они обстригут вас. Затем примете душ.

— Я думал, что сначала остальные,— неуверенно произнес Паркс.

Бергесс покачал головой.— Благородно с вашей стороны, но не слишком практично. Вы нужны нам как можно быстрее — еще полчаса назад.

Кушинг подошел к полковнику.— Я Элиот Кушинг,— начал он,— я...

— Подождем с формальностями,— прервал его Бергесс. Он знал, кто такой Кушинг. От него так и несло Вашингтоном.— Разденьтесь и отправляйтесь с остальными; ваша помощь нам тоже понадобится.— На лице Кушинга появилось ледяное выражение, и Бергесс приятно улыбнулся.— Не беспокойтесь, я продиктую свое имя, чтобы вы не ошиблись, когда будете писать на меня рапорт. А пока — будьте любезны и следуйте за остальными.

Когда группа направилась в угол амбара, их внезапно остановил голос Бергесса: — Все, кто будут проходить обеззараживание, пусть раздеваются на южном пастбище. Там оставлять абсолютно все: шляпы, туфли, часы, обручальные кольца. Все это будет сожжено и закопано. Все, что они принесли с собой, подлежит конфискации.

— Все? — спросил Паркс.

Бергесс кивнул.— Ничего не поделаешь. Все будет сожжено и пепел закопан.

— Но дым...— запротестовал Паркс.

— ...дует в сторону моря. Надеюсь, мы успеем закончить.

Паркс даже не пошевелился.— Затем на этом пастбище вырастет трава, ее корни соберут радиоактивные вещества, коровы съедят траву, мы выпьем молоко — и все останется по-прежнему, если не хуже.

Улыбка исчезла с лица полковника Бергесса.— Боюсь, после сегодняшнего вечера фермы уже не будет. Все будет огорожено и подвергнуто карантину — превращено в национальный заповедник. Думаю,



что наблюдение за ним и охрана станут одним из постоянных видов работы. Со временем — я совсем не исключаю этого — возникнет религия, объясняющая происхождение подобных запретных мест.

Хлопнула дверь, вбежал капрал и вытянулся перед полковником.

— Полковник, наша радиостанция перехватила передачу незаконной станции откуда-то с шоссе, недалеко от города. Передача ведется, судя по всему, с передвижной станции.

— Передайте лейтенанту Пакстону, чтобы он захватил станцию и арестовал нарушителей,— на мгновение полковник задумался.— Если потребуется, я разрешаю ему применить оружие.

— И что вы собираетесь делать с ними? — спросил Паркс, не скрывая сарказма.— Расстрелять?

— Только если у нас не будет другого выхода,— ответил Бергесс с приятной улыбкой.

52

Вокруг кресла Клостера вырос целый сугроб мятых листков бумаги, вырванных из блокнота.

— Сколько времени сохранится направление ветра? — капитан посмотрел на Теббетса.

— Последний раз сообщили, что пять часов, может быть, десять. А возможно и меньше.

— Куда будет смещаться ветер?

— В сторону Лос-Анджелеса.— Теббетс подул на горячий кофе.— Эвакуация Лос-Анджелеса будет трудной проблемой.

— Никто не будет даже и пробовать сделать это.

Теббетс не поверил своим ушам.— Они собираются бросить миллионы жителей на произвол судьбы?

Лицо Клостера отражало гнев и беспомощность одновременно.— В городе нет электричества. Это означает, что не работают уличное освещение, указатели. Выключены радио и телевидение. Может быть, удастся предпринять что-нибудь утром, но ночью эвакуация невозможна. Мы только создадим панику посреди ночи.

— Ведь ваша семья живет в Лос-Анджелесе?

— В Глендейле. Можно было бы и не напоминать.— Клостер посмотрел на блокнот, внезапно встал и пошел в дальнюю часть зала.

— Извините, я не хотел...— начал Теббетс, но Клостер уже скрылся.

Выйдя в коридор, Клостер на мгновение остановился и пошарил по карманам, отыскивая мелочь. Он бросил десятицентовую монету в прорезь телефона и начал набирать номер.

— Внимание, это перехват звонка по закрытой линии,— послышался голос телефонного оператора в наушниках.

Клостер, ничего не понимая, уставился на телефон-автомат.

— У вас есть разрешение службы безопасности?

Он открыл рот, чтобы откашляться...

— Немедленно сообщите свое имя и номер разрешения.

Клостер неохотно повесил трубку.

53

. . . .

54

Защитный радиационный костюм был слишком велик для Карен.

Они быстро переоделись, затем Глидден попытался вызвать главную станцию, но снова безрезультатно.

— Мы напоминаем людей, которые запирают ворота конюшни после того, как у них украли лошадь. Интересно, какую дозу мы уже успели подхватить? — Голос Росси из шлема звучал глухо и неразборчиво.

— Не знаю,— ответил Глидден.— Как вы думаете, мисс Грюэн?

Все смотрели на нее. Только у нее была профессиональная подготовка. Карен покачала головой.

— Трудно сказать. Вероятно, что высокая доза. В тот момент, когда расплав прорвался в коридор, мы все еще были там. Только после того как мы выберемся и проявим диски, у нас будет какое-то определенное представление.

— Не исключено, что мы уже мертвы и не подозреваем об этом,— сказал Бильдор.

— Вы, Бильдор, вы вполне можете быть мертвым и не знать этого,— злость так и сочилась в ее голосе.

— Я никогда не спускался к морскому выходу,— произнес Глидден неуверенно.— Но выход только один, и провода с лампами ведут к нему. Можно еще попытаться вернуться в коридоры, добраться до дверей, ведущих в пещеры. Да и двери фабрики, возможно, открыты. Или стоит попытаться обойти аварийные двери и вскарабкаться по вентиляционным каналам.

— Вы ведь не считаете это серьезным вариантом, правда? — спросил Росси.

Глидден кивнул.

— Если мы выбрали неверный путь, другого уже все равно нет,— сказала Карен.

— Почему?

— Дверь, через которую мы вошли в пещеры, еще пять минут назад была раскалена докрасна,— объяснила она.— Расплав уже проник в эту часть пещеры. Мы все время движемся вниз, под уклон. Возможно, нам удастся опередить поток расплавленного металла, но он все время будет следовать за нами. Если мы вернемся в коридоры и не сможем добраться до аварийных дверей фабрики, мы окажемся в ловушке. Расплавленный металл будет впереди нас.

— Тогда зачем думать о возвращении обратно? — в голосе Росси звучало недоумение.

Глидден заколебался.— Не исключено, что выбраться через морской выход нам не удастся,— признался он наконец.— Дверь, открывающаяся на море, забрана толстой металлической решеткой. Снять ее можно только снаружи.

— И вы знали об этом все время! — медленно произнесла Карен.

— А что оставалось делать?— взорвался Глидден.— Оставаться на месте? Не исключено, что решетка проржавела. Кроме того, может быть, нам удастся вызвать помощь по рации.

Наступила тишина.

— Чепуха все это, настоящая чепуха! — забормотал Бильдор.— Никто не знает, что мы в пещерах. И даже если решетка проржавела, что тогда? Поплывем вокруг полуострова? Черт побери, я не умею плавать! А если решетка на месте, расплавленный металл прижмет нас к ней!

— Делайте, что считаете нужным,— коротко ответил Глидден.— Я готов рискнуть.

Карен вспомнила светящуюся дверь, ведущую в коридор, и вздрогнула. — Я не вернусь в коридоры. Я знаю, что ждет нас там.

— Росси?

— Иду с вами.

— Бильдор?

Худенький мужчина медленно пятился от них, затем повернулся и побежал.— Вы никогда не выберетесь через пещеры! Это глупо, глупо!

— Бильдор! Не валяйте дурака! У вас нет даже фонаря!

Он не останавливаясь исчез за поворотом.

Глидден повернулся и пошел вниз по тропинке, следуя вдоль висящих лампочек.— Давайте выбираться отсюда побыстрее — этот проклятый расплав совсем рядом.

Карен подняла над головой электрический фонарь и последовала за ним, время от времени спотыкаясь на осколках камней. Внутри шлема по щекам текли слезы, но она не могла вытереть их. Ну и пусть. Впервые в жизни слезы, текущие по лицу, не беспокоили ее.

В ста футах от них в темноте пещер брел Бильдор. Он шел наощупь, опираясь на стены. Он коснулся стены и почувствовал поворот. Далеко впереди мелькнул отблеск света. Наверное, часть аварийного освещения продолжает действовать,— подумал он. Или открыта дверь, ведущая в коридор, и свет падает оттуда. Бильдор побежал по направлению к свету и вдруг заметил, что тот ведет себя как-то странно — то опускается, то поднимается, будто его кто-то держит в руке. Его сердце подпрыгнуло от радости.

— Эй! Подождите меня!

Фонарь перестал двигаться, и Бильдор побежал к нему. Что за черт... человек в радиационном костюме тащит за собой детскую коляску. Он подошел поближе.

— Это я — Мартин Бильдор. Я работаю на фабрике по переработке...

Мужчина стоял, глядя на него. Лицо было спрятано за шлемом. Бильдор почувствовал себя неуютно.

— Привет, Бильдор,— произнес незнакомец.

Бильдор узнал голос. Он не слишком уж любил этого человека, но сейчас был отчаянно рад этой встрече.

— Марикал! Ты-то как здесь оказался?

— Так же, как и ты,— осторожно ответил Марикал.

Бильдор с удивлением посмотрел на коляску. Интересно, что в ней?

— Значит, ты не знал, что я здесь?

Подозрительность Бильдора все время росла. Похоже, что в коляске свинцовые контейнеры. Зачем ему контейнеры? Если только...

Он посмотрел на Марикала, пытаясь скрыть беспокойство.

— Конечно, нет — никто из нас не знал, что ты тоже здесь.

— Никто из нас?

— Ну да. Глидден, Росси и мисс Грюэн. Мы даже не подозревали, что кто-то еще воспользуется этим выходом.

— Спасибо, Бильдор.

Звуки выстрелов эхом пронеслись по пещерам. Бильдор, все еще с выражением изумления на лице, упал на каменистую тропинку.

Перевел с английского И. ПОЧИТАЛИН

(Продолжение следует)

КАК В КРАТЧАЙШИЙ СРОК РАЗВАЛИТЬ ПРЕДПРИЯТИЕ

(Рекомендации начинающему директору)

Г. М. АЛЕКСАНДРОВ,
Киев

«ЕСЛИ ХОЧЕШЬ ЗАГУБИТЬ КАКОЕ-ЛИБО ДЕЛО, НЕОБХОДИМО ЕГО СНАЧАЛА ВОЗГЛАВИТЬ, А ЗАТЕМ ДОВЕСТИ ДО АБСУРДА».
(Второй постулат бюрократа)

Ваши слова никогда не должны совпадать с делами. Это выведет подчиненных из равновесия и дестабилизирует нормальную работу коллектива. «Противоположность слов и дел»— ваш основной девиз.

Не проводите оперативных и, самое главное, регулярных совещаний. Неопределенность сроков работ и бесконтрольность их исполнения — и цель близка.

Как можно больше приказов и распоряжений! Растерянность исполнителей максимально приблизит воплощение идеи.

До предела увеличьте число контролирующих подразделений. Это воздастся сторицей! У исполнителей не останется времени на основную работу.

Занимайтесь любыми видами деятельности предприятия, кроме основной. Все ресурсы — на работы по заданиям райкома и обкома! Дело быстро пойдет на спад.

Давите положением! Если не помогает, переходите на крик или, что еще лучше, на нецензурные выражения. Интеллигентный оппонент растеряется, и его можно брать голыми руками.

Стирайте грань между наказанием и поощрением. Поставьте трудягу и бездельника в одинаковые условия.

Не стесняйтесь лгать! Главное — выкрутиться из щекотливой ситуации. Завтра вам поможет новая ложь.

Ставьте на ключевые посты дилетантов! Помните, что один профессионал в состоянии нейтрализовать все ваши усилия.

Оценивайте работу подразделений не по конечному результату, а по количеству записок, отчетов, планов и т. д. Лелейте бюрократов! Они прокладывают путь вашей идее!

Придумывайте новые подразделения и высокооплачиваемые должности — это ваш «золотой фонд». В критической ситуации именно на них всегда можно положиться.

Никогда не давайте подчиненным конкретных заданий. Однако спрашивайте за конкретный результат, производя экзекуцию публично.

Никогда не доверяйте своим сотрудникам! Доверие порождает инициативу, а инициатива погубит идею!

Овладейте искусством приема комиссий и вышестоящего руководства. Они должны знакомиться только с тем, что вы сочтете нужным им показать.

Максимально давайте волю своим отрицательным качествам. Ничто так не развращает сотрудников, как дурные манеры начальника.

Воспринимайте любую критику как сведение личных счетов — это быстро погасит инициаторов.

Помните — не вы для дела, а дело для вас! Ваша организация — источник личного благополучия, инструмент для создания в вашей семье модели «коммунистической ячейки будущего».

Никакой «единой цели», сплачивающей коллектив. Это идет вразрез с основной задачей.

Не меняйте стиль и методы работы. Стабилизируйте отношения между подразделениями на максимально бумажной основе. Стабильность стиля — потеря интереса к работе!

Не допускайте формирования коллектива единомышленников. Добейтесь разлада между ними, недоверия и антипатии. Разделяй и властвуй!

Все недостатки, неудачи валите на перестройку. Помните — это ваш враг номер один!

Добейтесь того, чтобы подчиненные чувствовали себя только винтиками, слепыми исполнителями вашей воли. Давите на подчиненных «выражениями», загоняйте в угол грубостью, оскорбляйте их человеческое достоинство. Пусть знают свое место.

Всемерно поощряйте поставщиков слухов и сплетен, лелейте подхалимов и доносчиков. Этим вы приблизите час исполнения мечты.

Помните, что изданные вами приказы и положения касаются всех работников предприятия, кроме вас. Вы их утверждали, вы их можете и отменить.

Не спешите решать вопросы. Настоящий вопрос должен перезреть — загнанный в самое сердце коллектива, он образует еще одну раковую опухоль в его организме.

Влезайте в каждую мелочь, вмешивайтесь в детали, контролируйте любое действие, требуйте малозначительных подробностей. Приучите подчиненных по любому поводу спрашивать ваше мнение.

КАДРОВЫЕ ВОПРОСЫ

На должность начальника отдела кадров назначьте отставного штабиста. Его основная задача — создать благоприятные условия для приема знакомых, родственников и тех, кого уже никуда не берут.

Заставляйте талантливых сотрудников выполнять рутинную и второстепенную работу, а бестолковых ставьте во главе. Конфликт и развал работы обеспечены — цель достигнута!

Инициатива должна быть обязательно наказуема! Если все-таки найдется упрямец, образуйте вокруг него вакуум кадров, ресурсов, материалов. Он сам уволится.

Боритесь с теоретиками — планируйте им не меньше двух открытий в квартал!

Никогда, ни в коем случае не делегируйте своих полномочий сотруднику! Никаких ресурсов, свободы поощрения и контроля над вверенными ему людьми — иначе вас перестанут бояться, а у конкурента появится шанс поправить дела предприятия.

Никогда не готовьте себе преемника — вы незаменимы! Предприятие должно лихорадить в ваше отсутствие.

ВАШ СЕКРЕТАРЬ

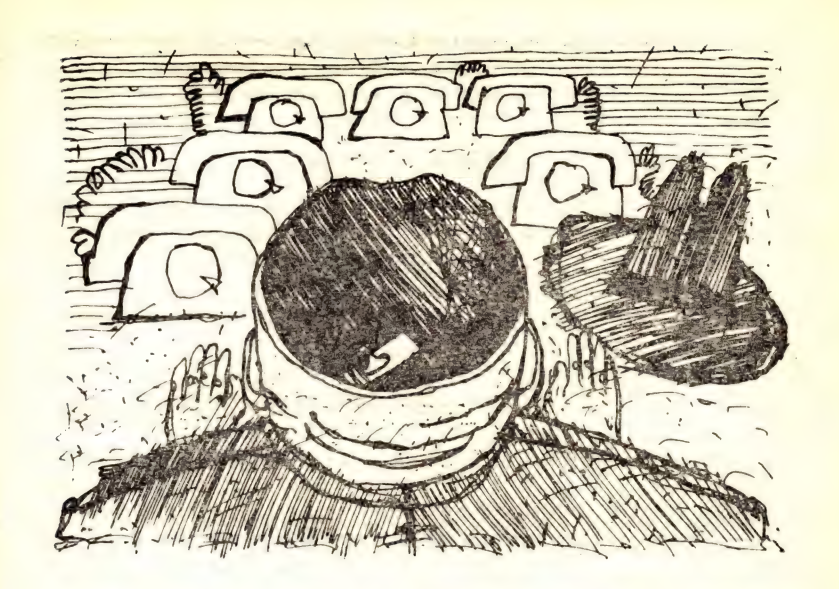
Секретарь обязан способствовать дезорганизации вашего рабочего дня. Он должен следить, чтобы в кабинет постоянно врывались случайные посетители, а в беседу — ненужные телефонные звонки.

Выберите секретаршу помоложе и с претензией на сексуальность. Это переключит общественное мнение с обсуждения производственных проблем на обсуждение ваших с ней отношений. Тогда в любой критический момент вы сможете оправдаться нерасторопностью своей помощницы, а ее припугнуть тем, что найдете новую.

* * *

Помните, что в нашей стране гораздо легче создать новое предприятие, чем развалить старое. Даже если вы будете приносить одни убытки, вам гарантированы долгие годы счастливой жизни при условии, что вы выполняете все перечисленные рекомендации.

Будьте настойчивы в достижении цели!



СПОСОБНЫ ЛИ ВЫ БЫТЬ НАЧАЛЬНИКОМ?

(ТЕСТ)

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ: отвечая на вопросы, будьте внимательны — от правильных ответов зависит, быть ли вам руководителем.

Вопрос 1. **Испытываете ли вы желание стать руководителем?**

Вопрос 2. **Покупаете ли вы билеты в трамвае, автобусе, если забыли дома проездной?**

Вопрос 3. **Твердо ли вы помните таблицу умножения на 7?**

Вопрос 4. **Мучают ли вас ночные кошмары?**

Вопрос 5. **Привлекались ли вы по ст. 152 УК РСФСР (хозяйственные преступления)?**

Вопрос 6. **Бывали ли вы в Патагонии?**

Вопрос 7. **Помните ли вы наизусть текст и мелодию какого-нибудь гимна?**

Вопрос 8. **Сожалеете ли вы об ушедшей молодости?**

Вопрос 9. **Предпочитаете ли вы плохого начальника плохим подчиненным?**

Вопрос 10. **Руководили ли вы хоть когда-нибудь хоть кем-то?**

Вопрос 11. **Испытываете ли вы ломоту в суставах перед дождем?**

Вопрос 12. **Блондин (блондинка) ли вы?**

КЛЮЧ К ТЕСТУ (ХРАНИТЬ ОТДЕЛЬНО ОТ ТЕСТА)

1. При положительных ответах на вопросы 1, 7 и 9: вы трудолюбивы, целеустремленны; мнение начальника для вас всегда привлекательнее общественного мнения.

2. При положительном ответе на вопросы 7 и 8 и отрицательных — на вопросы 1 и 10: у вас нежный лирический характер; предпочитаете «не высовываться», всегда быть вместе с коллективом. Больше всего вам подходит участие в самодеятельном хоре.

3. При положительном ответе на вопрос 5 и отрицательных — на вопросы 2, 3 и 9: вы смелы, решительны, но люди вас раздражают. Ваше истинное призвание — уход за тиграми в зоопарке.

4. При положительных ответах на вопросы 1 и 12 и отрицательных — на вопросы 9 и 10: вы нравитесь особам противоположного пола, но коллектив вас любить не сможет. Наш совет: избегайте выборных должностей с открытым, а особенно — тайным голосованием.

5. При положительных ответах на вопросы 3, 5 и 9 и отрицательном — на вопрос 2: вы прирожденный начальник; с законностью у вас сложные и не до конца выясненные отношения. Ваш удел — быть руководителем малого предприятия (с большим окладом).

6. При положительном ответе на вопрос 1 и отрицательных — на вопросы 3 и 10: у вас просматриваются черты неформального лидера. Но нет опыта и масштаба. Можете пока руководить семьей, при незлобивой (незлобивом) супруге.

7. При положительных ответах на вопросы 1 и 11 и отрицательных — на вопросы 2 и 10: вы самостоятельны и инициативны; обладаете даром (даром!) предвидения. Рекомендуется играть в Спортлото.

8. При положительных ответах на вопросы 1 и 4 и отрицательных — на вопросы 2, 5 и 10: вы находчивы и умны настолько, чтобы избегать конкретных дел. Вам можно доверить отбор и последующее воспитание руководителей с применением тестирования.

Положительные ответы на все вопросы теста свидетельствуют о вашей неискренности, отрицательные — о вздорном характере. Любые ответы на вопрос 6 не говорят ни о чем. Любой же ответ на вопрос 1 закрывает для вас путь к заветному креслу: в начальники не следует пускать как тех, кто этого не желает, так и тех, кто усиленно этого добивается.

А как же быть с решением главной задачи: на какие вопросы и как следует ответить, чтобы получить путевку в руководители? Решение зависит исключительно от того, на каком по счету вопросе вы сообразили, что данный тест, как, впрочем, и многие другие, не более чем шутка.



Если ощущение розыгрыша пришло к вам после первого же вопроса, у вас есть полное право претендовать на руководящую должность — вы обладаете чувством юмора, а это сегодня важнее многого другого. Если вы улыбнулись лишь после 2—4-го вопросов, то все еще сохраняете шанс выбиться в начальники. Нужно лишь отшлифовать свои способности воспринимать смешное, например, перечитывая экономические прогнозы недавнего прошлого.

Тот же, кто всерьез искал ответы до самого конца (вопросы 5—12),— практически безнадежен. Его может спасти разве что победа командно-административной системы. С которой, как известно, шутки плохи.

Владимир АБЧУК,
Ленинград

Декларация о суверенитете

Я, Петров Иван Петрович, заявляю о своем выходе из СССР с сегодняшнего дня. Моей суверенной территорией объявляю комнату в коммуналке по адресу: город Урюпинск, Садовая, 9, кв. 6 (по коридору налево, чтоб вы так жили). На основании оного категорически требую немедленно выдать мне наличными следующие средства:

1. Сумму, затрачиваемую на оборону меня от коварного империализма, злобно намеревающегося лишить меня всех моих великих

исторических завоеваний в вашем лице (200 млрд руб. в год разделить на 300 млн человек населения и умножить на 40 лет моей жизни — итого 30 тыс. руб.).

2. Сумму, расходуемую на защиту меня от моих внутренних врагов в моем лице. Так как бюджет КГБ мне неизвестен, прошу для начала сумму, вычисленную в п. 1. Взамен обязуюсь регулярно сам на себя доносить и включать себя в списки на арест и без права переписки.

3. Мою долю содержания Госкомитета по охране государственных тайн в печати. Взамен обязуюсь никому не раскрывать главную великую тайну, охраняемую этим комитетом: он никому не нужен и никогда нужным не был.

4. Мою долю сельхозбюджета. Обязуюсь еще всемернее содействовать более последовательному ускорению темпов реализации Продовольственной программы, регулярно посещать рынок и лично вкладывать свои инвестиции в наш нерушимый колхозно-совхозный строй.

5. Сумму, затрачиваемую на охранение моего здравия, которую вы у меня отбираете, а врачам платить все равно нужно.

6. Мою долю суммы, расходуемой на коммунальное благоустройство моего родного Урюпинска: туалеты у нас теперь платные, а все остальное в них, как было.

7. Сумму, затрачиваемую на мои внутренние дела путем содержания соответствующих дел министерства, тем более, что милиция бежит в обратную сторону от места происшествия.

8. Сумму, расходуемую на мудрое руководство мною. На эти деньги я обязуюсь сам собой руководить мудро.

9. Валюту, вырученную в результате продажи за рубеж в течение двадцати лет без моего на то разрешения моей доли нефти и газа (100 млрд дол. разделить на 250 млн человек и умножить на 20 лет — итого 10 тыс. дол.).

10. Прошу сейчас же направить ко мне делегацию и создать комиссию для заключения со мной нового союзного договора.

Со слов И. П. Петрова записал
Марьян БЕЛЕНЬКИЙ

ФРАЗЫ

- Чем больше топчешься на одном месте, тем тверже позиция.
- Престиж рубля разменяли по мелочам.
- Показал истинное лицо, обозвал мордой.

Владимир ЯКУШЕВ,
Кустанай

СОДЕРЖАНИЕ 11/90

В следующий номер готовятся:

- Окончание публикации Я. Корнаи «Дорога к свободной экономике»
- Под рубрикой «С законом на Вы» — статьи Н. А. Васильевой «Разгосударствление по закону», Ю. Морина и В. Лаврова «Кое-что о мафии», А. А. Крылова «Бизнес на фальсификациях», М. С. Каза «Древние песни на новый лад»
- Статья А. Болковского «Благими намерениями» — о том, как преломляются на верхних уровнях благородные идеи всеобщего нашего отрезвления
- Продолжение романа Т. Скортиа, Ф. Робинсона «Гибель „Прометея"»
- Материалы рубрик «Страницы истории», «Социально-экономическая политика», «Post scriptum» и др.

СТАЛИНСКИЕ ЛАГЕРЯ
ЮГА ЕВРОПЕЙСКОЙ ЧАСТИ СССР

Днепр
Припять
Десна
Буг
5 КИЕВ
6 Львов
Сумы 10
13 Харьков
9 Старобельск
Дон
Винница 1
Юж. Буг
Каменец-Подольский 4
Днепр
2 Днепропетровск
12
3 Запорожье
7
Днепр
Днестр
Ростов-на-Дону 8
Дон
11

См. легенду на стр. 64

5-86

ЭКО

ИНДЕКС 71117
ЦЕНА 70 КОП.


ЭКО
11/1990